ЦЕНТРАЛЬНА СПІЛКА СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Матеріали
щорічної наукової конференції вчених
Львівського торговельно-економічного університету

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Львів, 15-17 травня 2019 року

Львів
2019

Актуальні проблеми економіки і торгівлі в сучасних умовах: матеріали щорічної наукової конференції вчених Львівського торговельно-економічного університету / [відповід. за вип. : проф. Семак Б. Б.]. Львів: вид-во Львівського торговельно-економічного університету, 2019. 305 с.

ISBN 978-617-602-248-0

У збірнику представлені тези доповідей, які оприлюдненні на Щорічній науковій конференції вчених Львівського торговельно-економічного університету "Актуальні проблеми економіки і торгівлі в сучасних умовах", яка відбулася у Львівському торговельно-економічному університеті 15-17 травня 2019 року.

Збірник розрахований на наукових та науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів і наукових установ, аспірантів, студентів, практичних працівників і широкий читацький загал.

Організаційний комітет

Куцик П. О.	голова оргкомітету, професор, ректор Львівського торговельно-економічного університету
Барна М. Ю.	професор, перший проректор Львівського торговельно-економічного університету
Семак Б. Б.	професор, проректор з наукової роботи Львівського торговельно-економічного університету
Герасименко Т. О.	доцент, директор Інституту економіки та фінансів Львівського торговельно-економічного університету
Полякова Ю. В.	доцент, декан факультету міжнародних економічних відносин та інформаційних технологій Львівського торговельно-економічного університету
Гаврилишин В. В.	доцент, декан факультету товарознавства, управління та сфери обслуговування Львівського торговельно-економічного університету
Котуха О. С.	доцент, декан юридичного факультету Львівського торговельно-економічного університету
Осінська О. Б.	завідувач аспірантури, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики Львівського торговельно-економічного університету
Кузьма Х. В.	провідний фахівець наукового відділу Львівського торговельно-економічного університету

Матеріали друкуються в авторському поданні. Організаційний комітет не несе відповідальності за достовірність інформації, поданої в рукописах.

© Колектив авторів

ISBN 978-617-602-248-0

© Львівський торговельно-економічний університет

ЗМІСТ

ПЛЕНАРНІ ЗАСІДАННЯ

ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ 1 “СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, ОБЛІКУ ТА ФІНАНСІВ”

Куцик П. О. Формування професійних компетентностей фахівців з обліку і аудиту в контексті сучасних вимог ринку праці..... 11

Апопій В. В. Внутрішня торгівля України: тенденції сучасного розвитку та їх наслідки..... 13

Chluska J., Kutsyk P., Pilyavskyy A. Accounting of the healthcare units in Poland and Ukraine in the restructuring processes..... 16

Копилюк О. І., Музичка О. М. Шляхи вдосконалення антикризового управління діяльністю банків України..... 17

Лупак Р. Л. Стратегія імпортозаміщення в Україні: передумови реалізації та регіональні особливості..... 19

ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ 2 “РОЗВИТОК ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ”

Семак Б. Б. Основні напрями отримання доходу від здійснення рекламної діяльності в Інтернеті..... 21

Мельник І. М. Сучасні тенденції соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу України..... 23

Свидрук І. І. Креативні підходи до активізації навчального процесу із урахуванням теорії організаційної поведінки в контексті нової моделі освіти..... 25

Топорницька М. Я., Миронов Ю. Б. Сучасні тренди у подорожах та туризмі..... 28

ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ 3 “ТОВАРОЗНАВСТВО ТА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДОВОЛЬЧИХ І НЕПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ”

Лозова Т. М., Шестопал Г. С. Впровадження системи НАССР на підприємствах – вимога часу..... 30

Василечко В. О. Закарпатські цеоліти: перспективи використання..... 32

Бліщ Р. О., Петришин Н. З. Підбір антисептиків для боротьби з мікробною контамінацією у виробництві спирту з крохмалевмісної сировини..... 33

ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ 4 “УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВИХ МЕХАНІЗМІВ В УМОВАХ ЗМІН ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ”

Вдовичин І. Я. Свобода і рівність (як умова і як конфлікт)..... 35

Котуха О. С., Чабан О. М. Принципи кооперативного права – сучасний погляд..... 37

Санагурська Г. М. Особливості депутатської недоторканості відповідно до Конституції Республіки Вірменія..... 40

Сислюк Я. Г., Сислюк І. П., Дубик В. Я. Освіта та педагогічні ідеї у братських школах України XVI – XVII століття..... 41

СЕКЦІЙНІ ЗАСІДАННЯ

СЕКЦІЯ 1 “ЕКОНОМІКА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО”

Апопій В. В., Середа С. А. До питання змісту процесу розвитку внутрішньої торгівлі….. 44

Башнянин Г. І., Перепьолкіна О. О., Зав’ялова О. Р. Про реальний капітал та реальну вартість капіталу……... 45

Башнянин Г. І., Шевчик Б. М. Еніофеноменологічна роль культури у розвитку економічних систем…….....…….. 47

Башнянин Г. І., Миронова М. І., Андрушків І. П. Ефективність функціонування виробничих систем у національній економіці та їх оцінювання……... 51

Міценко Н. Г. Вплив євроінтеграційних процесів на тенденції експортної діяльності українських виробників……... 53

Міщук І. П., Кабаці Б. І., Алмаші Ю. Ю. Управління продажами в системі дистрибуції.. 55

Міщук І. П., Дубина М. О., Квасниця В. С. Зміст і проблеми сучасної практики управління продажами товарів…… 57

Антонюк Я. М., Бохнак С. М., Запотічна М. М. Сутність категорії “рітейл” в українських реаліях…… 59

Ковтун О. І. Інноваційні технології для доступу та роботи на ринку фінансових послуг……... 61

Пушкар Г. О., Галик І. С., Семак Б. Д. Сучасний стан розвитку комерційного підприємництва в Україні..... 63

Заярна Н. М., Лозовий Т. І. Стратегічні пріоритети та детермінанти розвитку європейської економіки…….. 65

Кліпкова О. І. Характеристика корпоративного управління підприємств..…… 67

Олексин І. І., Кабаці Б. І. Ключові аспекти підтримки та регулювання підприємницької діяльності..... 69

Олексин І. І., Квасниця В. С. Формування корпоративної ідентичності персоналу мережевих торговців..... 71

Осінська О. Б. Сучасні підходи сутності та класифікації інновацій…… 73

Сибірний А. В. Благоустрій населених місць як фактор економічного розвитку регіонів..... 75

Шалева О. І. До питання розвитку вендінгового бізнесу…….. 77

Шалева О. І., Гринченко С. В. Практичні засади надання послуг фулфілменту в Україні…….. 79

Шевчик Б. М. Економічний розвиток у культурному вимірі…….. 81

Шиндировський І. М., Кіщак О. Р. Сучасний стан підприємницького сектору в Україні та перспективи його розвитку…… 83

Герега О. В. Чинники впливу на ефективність діяльності торговельних підприємств…… 84

Вольбин В. В., Камарчук І. М. Концептуальні характеристики державного регулювання конкуренції……..... 85

Годунько Р. Б. Загальна сутність стратегії інноваційної поведінки підприємства та методи її визначення……..... 87

Гриценко М. В. Необхідність виокремлення підприємницького потенціалу підприємства… 89

Процикевич А. І. Державне регулювання процесів формування якісного інвестиційного середовища на ринку ІТ-послуг України..... 91

СЕКЦІЯ 2 “БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АУДИТ, АНАЛІЗ ТА ОПОДАТКУВАННЯ”

Редченко К. І. Управлінський контроль в децентралізованих автономних організаціях……..... 93

Воронко Р. М., Вовчик Н. Л. Контрольні механізми забезпечення надійності управлінських рішень……..... 95

Медвідь Л. Г., Рибакова Л. П. Облік формування та використання резервів за фінансовими активами банків……..... 96

Головацька С. І. Методичні аспекти звітності щодо розкриття інформації про забезпечення майбутніх витрат і платежів…..... 98

Бойко Р. В., Чік М. Ю. Таксономія фінансової звітності на основі стандарту XBRL… 100

Воронко О. С. Особливості фінансового аналізу результатів діяльності підприємств, що мають ознаки банкрутства……... 101

Герасименко Т. О. Організаційні аспекти формування системи ключових показників ефективності……..... 103

Калайтан Т. В. Ключові показники результативності в системі контролінгу підприємств ресторанного господарства……..... 105

Марценюк Р. А. Визнання та оцінка доходів від надання послуг: теоретико-практичний аспект……..... 106

Полянська О. А.,Чабанюк О. М. Принципи та функції управлінського обліку..... 108

Чабанюк О. М., Кузьмінська К. І. Особливості розрахунків за товар в інтернет-магазині……..... 110

Шумило Р. Р. Ключові аспекти побудови внутрішньогосподарського обліку малоцінних необоротних і швидкозношуваних активів..... 112

Попітіч Т. В. Соціальний облік і облікова політика підприємства..... 114

Кузьма Х. В. Внутрішній контроль комісійних операцій підприємства: основна мета та функції…..... 115

Попович М. П. Проблемні питання обліку і контролю незавершеного виробництва пивоварних підприємств..... 117

Якубич Е. В. Облікова інформація в системі управління вартістю активів..... 119

СЕКЦІЯ 3 “ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ”

Черкасова С. В. Проблеми реалізації банківського кредитування як механізму фінансування економічного зростання у вітчизняній практиці…… 121

Васильців Т. Г., Зайченко В. В., Штець Т. Ф. Теоретико-методичні положення державної політики формування сектору цифровізації – основи конкурентоспроможності національної економіки..... 123

Власюк Н. І., Юсипович О. І. Можливості використання світового досвіду при оподаткуванні доходів фізичних осіб в Україні..... 124

Мединська Т. В. Доходи місцевих бюджетів України в умовах фіскальної децентралізації..... 126

Мицак О. В. Система внутрішнього фінансового контролю за реалізацією завдань фінансового управління..... 128

Рущишин Н. М. Сучасні тенденції та перспективи збільшення депозитних ресурсів вітчизняних банків..... 130

Самура Ю. О. Стратегічний потенціал підприємств як основа забезпечення фінансово-економічної безпеки..... 132

Чуй І. Р., Андрейків Т. Я. Фіскальне значення доходно-прибуткових податків…..... 133

СЕКЦІЯ 4 “МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ТА МАРКЕТИНГ”

Дайновський Ю. А. Інтернет-комунікації як складова маркетингу підприємств торгівлі і послуг..... 136

Дайновський Ю. А., Топорницька С. А., Степанків О. В. Інноваційні маркетингові технології в готельному бізнесі..... 138

Яремко Л. А. Особливості зовнішньоекономічної діяльності прикордонних регіонів України..... 140

Балук Н. Р., Олійник Д. Ю., Хімін Н. В. Дослідження конкурентоспроможності підприємства на вітчизняному ринку..... 142

Балук Н. Р., Сарвас Л. В., Дубиняк М. Р. Маркетингові інструменти впливу на поведінку споживачів..... 143

Басій Н. Ф., Скибінський С. В. Напрями застосування сучасних комунікаційних технологій у маркетинговій діяльності підприємств..... 145

Боднар І. Р. Перспективи поглиблення інтеграція України до ЄС..... 147

Бойчук І. В. Особливості використання комунікацій у B2B маркетингу..... 148

Вовчанська О. М., Ільчишин І. Ю., Кубайовський Я. Я. Дослідження термінологічних аспектів понять “імідж” і “репутація”..... 150

Вовчанська О. М., Курченко І. В. Маркетинговий аналіз ринку туристичних послуг Львівської області..... 152

Вовчанська О. М., Фалтічко Ю. О. Роль маркетингових досліджень у діяльності вітчизняних підприємств..... 155

Полякова Ю. В., Яремко С. А. Напрямки та проблеми формування смарт-спеціалізації економіки регіонів України..... 157

Чех М. М. Перспективи участі України у глобальних ланцюгах вартості..... 159

Шайда О. Є. Актуальні проблеми економічної дипоматії України..... 160

Яхно Т. П. Роль споживчого ринку у забезпеченні економічної безпеки держави..... 162

Дика І. В., Нагребна Л. В., Семів Г. О. Ефективність участі вітчизняних підприємств у проектах міжнародної виробничої кооперації..... 163

СЕКЦІЯ 5 "МЕНЕДЖМЕНТ, ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА"

Мізюк Б. М. Інформаційні технології як основа інноваційного розвитку туристичних підприємств..... 166

Трут О. О. Зворотний зв'язок в процесі управління індивідуальною результативністю..... 167

Гірняк Л. І. Перспективні тенденції розвитку ресторанного бізнесу..... 169

Колянко О. В. Ефективність та результативність публічного управління та адміністрування..... 171

Добрєва Н. Ф., Коцупей В. М. Особливості оцінки управлінського потенціалу керівників..... 173

Кудла Н. Є. Логістичне управління туристичним підприємством..... 175

Тучковська І. І. Особливості функціонування ринку екскурсійних послуг України..... 177

Хомів О. В. Управління персоналом як складова розвитку економіки..... 178

Ящук В. І. Рекреаційний простір міст: планування та управління..... 180

Полотай Б. Я. Тренди ресторанннного бізнесу в Україні..... 182

СЕКЦІЯ 6 "ТОВАРОЗНАВСТВО, УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ"

Сирохман І. В., Калимон М.-М. В. Проблеми забруднення харчових продуктів пестицидами..... 184

Ощипок І. М. Розробка технології м'ясних напівфабрикатів високого ступеня готовності з оптимальним терміном тривалості зберігання..... 186

Гаврилишин В. В., Лебединець А. І. Використання продуктів переробки плодів хеномелесу у виробництві харчових продуктів..... 187

Гирка О. І., Бодак М. П. Сучасні технології кисломолочних продуктів і препаратів з пробіотичними властивостями..... 189

Донцова І. В. Товарна обробка цитрусових фруктів та безпечність їх споживання..... 191

Лебединець В. Т., Буряченко Л. Ю. Виробництво овочевих маринадів функціонального призначення для профілактики йодо- і селенодефіциту..... 193

Решетило Л. І., Василик М. М. Можливості використання розторопші плямистої у макаронних виробах..... 195

Решетило Л. І., Наконечнний Н. М. Йогурт як продукт лікувально-профілактичного призначення та його мікрофлора..... 197

Турчиняк М. К., Палько Н. С., Давидович О. Я. Проблеми якості виноградних вин в Україні..... 200

Ланиця І. Ф. Альтернативні джерела білкової сировини рослинного походження при виробництва м'ясних посічених напівфабрикатів..... 202

СЕКЦІЯ 7 "ТОВАРОЗНАВСТВО, ЕКСПЕРТИЗА ТА ТЕХНОЛОГІЇ НЕПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ"

Доманцевич Н. І., Кріль М. М. Використання вторинного пластику в країнах ЄС..... 203

Ємченко І. В. "Чорний" та "сірий" імпорт: ризики використання митних пільг..... 204

Пелик Л. В., Пелех Ю. А. Інноваційні вуглецеві волокна у нанотекстилі..... 206

Сибірна Р. І. Дослідження матеріалів, речовин та виробів у криміналістичній експертизі..... 208

Пушкар Г. О., Галик І. С., Семак Б. Д. Товарознавчі аспекти розвитку торговельного підприємництва в Україні..... 209

Пушкар Г. О., Галик І. С., Семак Б. Д. Обґрунтування основних напрямків захисту текстильних целюлозовмісних матеріалів і виробів від мікробіологічних пошкоджень..... 212

Губа Л. М., Кобищан Г. Д., Басова Ю. О. Безпечність нехарчової продукції..... 213

Демидчук Л. Б. Забезпечення довговічності конструкцій з залізобетону гідрофобними захисними покриттями..... 214

Найвер І. Л. Ідентифікація товарів при проведенні судової товарознавчої експертизи….. 216

Ніколайчук Л. Г., Галик І. С., Семак Б. Д. Оцінка ролі оздоблення текстилю у формуванні його якості..... 218

Попович Н., Лавінська К., Сервета В. Визначення вмісту важких металів у матеріалах для дитячого взуття..... 220

Шумський О. В., Чорній Н. І. Особливості оцінювання виробничої номенклатури сучасних покрівельних будівельних матеріалів та виробів..... 222

Мартиросян І. А., Пахолюк О. В. Світлостійкість субстрату бавовняних трикотаних полотен оброблених тіосульфанатними препаратами..... 224

Смирнова К. О., Закора О. В. Визначення туше текстильних полотен..... 226

Стефаник М. П., Попович Н. І., Романюк А. А. Дослідження показників фізико-механічних властивостей туристичного взуття..... 227

Руцінський М. В., Терешкевич Н. А. Екологічна сировина для безпечного текстилю... 229

СЕКЦІЯ 8 "КРИМІНАЛЬНЕ ТА ЦИВІЛЬНЕ ПРАВО"

Федик Є. І. Нормативне саморегулювання договірних відносин суб'єктів кооперативної діяльності..... 231

Федик Є. І., Малафєєва В. І. Акти цивільного права та звичай..... 232

Федоров М. П. Основні напрями протидії кіберзлочинності в Україні..... 236

Горецька Х. В. Право на шлюб: практика ЄСПЛ та можливості її застосування українським судочинством..... 238

Олашин М. М. Детермінанти корупційної злочинності..... 239

Stezyk B. Economic crimes. Features of planning and study..... 241

Сосніна О. В. Щодо змін у кримінальному законодавстві відповідно до Конвенції Ради Європи про запобігання насильству стосовно жінок і домашньому насильству та боротьбу з цими явищами (Стамбульської Конвенції)..... 244

Федик С. Є., Можарівська А. П. Функцій і принципи цивільного права..... 246

Гавелко Ю. О. Монополізація адвокатської діяльності в цивільному процесі: проблемні питання..... 248

СЕКЦІЯ 9 "ТЕОРІЯ ДЕРЖАВИ ТА ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО"

Голинська М. І. Аналіз діяльності Конституційного суду України..... 251

Медвідь А. Б. Щодо відповідності підстав затримання особи без рішення суду закріплених у Кримінальному процесуальному кодексі України положенням Європейської конвенції з прав людини..... 252

Скрекля Л. І. Окремі питання призначення покарання за торгівлю людьми..... 254

СЕКЦІЯ 10 "ІСТОРІЯ, ПОЛІТОЛОГІЯ, ФІЛОСОФІЯ ТА КУЛЬТУРА"

Гелей С. Д До питання про запровадження міжнародного Дня кооперації..... 256

Тімченко О. П. Логіко-філософські аспекти наукового дискурсу..... 258

Михальський Ю. В. Вибори 1908 року у Галичині: українсько-польське протистояння напередодні Першої світової війни..... 260

Голдак-Горбачевська Т. В. Розвиток освіти Перемишля в XIX ст..... 261

Кендус О. З. Рекордна кількість кандидатів на виборах президента України 2019 року: причини та наслідки..... 263

Клок В. І. Вплив Радянського Союзу на політичне життя західно-українських земель 1920-1930 рр..... 265

Козій І. В. Специфіка української філософії початку XX ст..... 266

Прокіп А. В. Міський арсенал в системі українського харчового уряду ЗУНР……. 268

Пігош М. А. Особливості формально-логічних законів мислення..... 270

СЕКЦІЯ 11 "ІНОЗЕМНІ МОВИ"

Ковалик Н. В., Тимочко Л. М. Основні статистичні закономірності концепту Water в англомовному водогосподарському метадискурсі..... 273

Демчук Н. М. Термінологічні словосполучення та їх комунікативно-прагматичні особливості (на матеріалі французького корпусу лексики маркетингу)..... 275

Дубравська Д. М., Березюк О. А. Основні способи словотворення в сучасній англійській мові..... 276

Лисак В. М. Лінгводидактичні засоби впливу на особистість дитини в галицькій родині (кінець XIX – поч. XXI ст.)..... 278

Кость С. С. Література як засіб формування національної ідентичності (за публікаціями Карела Запа)..... 280

Степанов А. В. Деривативні засоби вираження категорії аугментативності..... 281

СЕКЦІЯ 12 “ВИЩА МАТЕМАТИКА, КІЛЬКІСНІ МЕТОДИ ТА КОМП’ЮТЕРНІ НАУКИ”

Пілявський А. І., Гвоздьова Є. В. Ефективність діяльності фірми: кількісний аналіз фронтів..... 284

Артищук І. В., Артеменко В. Б. Використання засобів комп’ютерної графіки: практичний аспект..... 284

Гудзовата О. О., Костенко А. В. Використання уніфікованої мови UML як засобу для проектування інформаційних систем..... 286

Демчишин М. Я., Турченяк О. В. Аналіз динаміки структури банківського кредитування..... 288

Кісілевич О. В., Новосад З. Г. Стохастичне моделювання та оцінювання ризиків..... 289

Костирко В. С., Бабич В. І. Побудова моделей даних засобами ERwin Data Modeler в навчальному процесі..... 290

Сороківський В., Сороківська М. В., Папка О. С. Вплив фінансових ризиків на вибір політики формування фінансових ресурсів підприємств..... 292

СЕКЦІЯ 13 “ПРИРОДНИЧІ НАУКИ ТА ЗАХИСТ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА”

Скоробогатий Я. П., Бужанська М. В. Рівень зрілості культури безпеки в Україні..... 294

Заверуха О. М., Скоробогатий Я. П. Про проблеми використання і згубний вплив на здоров’я населення і навколишнє довкілля синтетичних миючих засобів..... 296

Пушак А. С., Заверуха О. М. Люмінесценція кристалічної системи CsI-$SrCl_2$-Eu..... 297

Хінальська Т. Р. Виробничий травматизм на підприємствах торгівлі..... 299

СЕКЦІЯ 14 “ФІЗИЧНЕ ВИХОВАННЯ ТА СПОРТ”

Блащак І. М., Баховський І. І., Холявко Ю. С. Розвиток спортивного спелеотуризму в Україні..... 301

Завійська В. М., Лукасевич Л. В., Кулаєв В. І. Професійно-прикладна фізична підготовка студентів економічних спеціальностей..... 303

ПЛЕНАРНІ ЗАСІДАННЯ

ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ 1 “СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, ОБЛІКУ ТА ФІНАНСІВ”

Куцик П. О.
к.е.н., ректор, професор
Львівський торговельно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ФАХІВЦІВ З ОБЛІКУ І АУДИТУ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ВИМОГ РИНКУ ПРАЦІ

Сучасними ринковими трансформаціями доведено, що освіта і наука є одними із основних джерел забезпечення високих і стійких темпів економічного росту країни. У зв’язку з цим, провідна роль тут належить вищій освіті, яка забезпечує одержання особистістю освіти і кваліфікації в обраній сфері професійної діяльності.

Реалії свідчать, що до недавнього часу навчання в українських закладах вищої освіти переважно зводилося до поступового накопичення матеріалу і його шаблонного застосування, а компетентність майбутніх фахівців окреслювалась скоріше їх здатністю швидко та правильно виконувати однотипні завдання за єдиним зразком чи конкретною інструкцією, ніж можливістю творчо мислити і використовувати інформацію, що здобули на практиці. За таких умов інформація та знання розглядалися як джерело домінування і влади, а не як засіб особистісного зростання та плекання власної самобутності людини і розвитку її креативних можливостей, теж саме притаманне фахівцям з обліку та аудиту.

Для всіх розвинутих країн світу в кінці 20-го і на початку 21-го століть характерна наступна тенденція в бізнес-освіті – обов’язковість знання бухгалтерського обліку для всіх осіб, які хочуть займатися підприємництвом, менеджментом тощо, які вже мають інженерну, медичну, сільськогосподарську, юридичну або іншу освіту.

Умови існування сучасного освітнього середовища й оновлення змісту освіти обумовлюють необхідність розвитку професійної компетентності майбутніх фахівців з обліку і аудиту, яка виражається через здатність до оцінки та класифікації даних, вмінні перетворювати інформацію в знання, її аналіз, зберігання і ефективне застосовування у своїй професійній діяльності.

На сьогодні зберігся старий підхід до підготовки бухгалтерів та їх навчання: викладення матеріалу на лекціях і подальше його обговорення на семінарських і практичних заняттях. Таке навчання є не зовсім правильним, адже теоретичне освоєння матеріалу в більшій мірі повинно відбуватися самостійно, шляхом вивчення підручників, посібників, дистанційних курсів. Лекції необхідно читати з проблемних питань. Щоб підготувати фахівця-бухгалтера, потрібно дати йому практичні навички роботи. Це досягається як через тестування його знань за темами, проблемами, вирішення ситуаційних практичних завдань, так і, звичайно ж, через практичну роботу в бухгалтерії. Це питання є важливим, оскільки отримання базової освіти і поява внаслідок цього можливості професійно працювати бухгалтером є початковим етапом в освоєнні бухгалтерської професії, а подальшому дає змогу стати професійним бухгалтером чи аудитором.

Щодо роботи в аудиті, то вона вимагає постійного аналізу інформації, критичного мислення, швидкого заглиблення у нову тематику, розуміння причин і наслідків виявлених фактів. З розвитком професії бухгалтера і аудитора стало дуже важливим розуміння бізнесу та галузі, у якій працює компанія, принципів її діяльності, факторів, що впливають на її прибутковість, бізнес-процесів тощо. А це вимагає сучасних підходів до підготовки фахівців за другим (магістерським) рівнем вищої освіти за спеціальністю “Облік і оподаткування”, серед яких практико-орієнтована освіта.

Практико-орієнтована форма навчання дає низку переваг як для студентів, так і роботодавців. Завдяки тісній взаємодії теорії і практики, кар'єра студентів фактично розпочинається ще під час навчання в університеті. Практичне навчання на підприємстві, не є звичайною практикою (як це сприймається на даний час), а відбувається паралельно до навчання в університеті.

Враховуючи останні тенденції розвитку аудиторської професії та сфери аудиторської діяльності, що випливають з вимог Закону України "Про аудит фінансової звітності та аудиторської діяльності" № 2258-VIII від 21.12.2017 р., фірмам необхідні фахівці з аудиту з широким набором навичок.

Ефективні фахівці з аудиту повинні мати не тільки теоретичні знання бухгалтерського обліку, аналізу, податкової системи, організації і методики аудиту тощо. Вони повинні вміти використовувати новітні ІТ-технології для аналізу значних масивів інформації; знати, які можливості має той чи інший інструмент і як саме він може сприяти у проведенні відповідної аудиторської процедури тощо. Тому за результатами навчання в закладі вищої освіти фахівці з обліку й аудиту мають мати компетентності з розвиненими аналітичними здібностями, відмінними навичками міжособистісного спілкування та повинні вміти довести свої знання й ідеї до топ-менеджменту фірми через якісні та конструктивні комунікації.

Зазначені вимоги до фахівців, зобов'язують заклади вищої освіти формувати навчальні плани і освітні програми, які б давали можливість мобільно реагувати на зміни бізнес-процесів і можливості постійно модернізувати зміст освіти, який максимально відповідає вимогам ринку праці та роботодавців. Враховуючи це, в освітніх програмах, за якими навчаються здобувачі вищої освіти за другим (магістерським) рівнем за спеціальністю "Облік і оподаткування" має бути передбачено не менше 50 % вільного вибору дисциплін. Це давало б змогу забезпечити взаємозв'язок, взаємопроникнення і взаємовплив різних систем (наука і освіта, наука і виробництво), які дозволять вносити якісні зміни в освіті. А викладання дисциплін, передбачених освітньою програмою, повинні здійснювати викладачі, які мають практичний досвід і провідні фахівці з суб'єктів бізнесу. Це убезпечить від викладання за застарілою програмою, яка відірвана від реальних потреб ринку праці.

Без утримання працюючих і залучення нових висококваліфікованих фахівців-практиків нереально забезпечити підготовку бухгалтерів і аудиторів, адекватну ринковій економіці. Світова практика свідчить, що за останнє десятиріччя бухгалтерська освіта все більше переходить в престижні університети і заклади освіти Англії, Німеччини, США, Франції.

У сучасному освітньому процесі мають бути зацікавлені: заклади вищої освіти – це вимагатиме постійні актуальні зміни в навчальному процесі, задля підготовки фахівців, які максимально відповідатимуть вимогам ринку праці та роботодавців; здобувачі вищої освіти – це дасть змогу швидкого працевлаштування, підвищення професійної мобільності та конкурентоздатності на ринку праці; роботодавці – це сприятиме швидкій адаптації здобувачів вищої освіти до умов професії; професійні організації – це дасть змогу реально впливати на підготовку фахівців, їх адаптації до вимог роботодавців і виконувати свою місію щодо постійного удосконалення та захисту професії.

У багатьох країнах з розвинутою ринковою інфраструктурою дипломовані бухгалтери проходять 2-3 тижневе підвищення кваліфікації в престижних навчальних закладах і провідних аудиторських фірмах. Питання підготовки та перепідготовки бухгалтерів повинні знаходитись сьогодні у підпорядкуванні і під контролем держави. Наприклад, за кордоном розроблені національні і міжнародні стандарти відносно обсягу знань, якими повинен володіти бухгалтер з вищою освітою. Так, у п. 6 Міжнародного нормативу бухгалтерської освіти № 9 (затверджений у липні 1991 р. Комітетом з освіти і етики Міжнародної федерації бухгалтерів) зазначено, що професійні бухгалтери виконують свої обов'язки в складній соціальній, економічній і юридичній сфері, тому розширюється перелік знань, якими вони повинні володіти.

Зміни у підходах до практико-орієнтованого навчання повинно підтримувати МОН України через коригування вимог до якісного складу викладачів-практиків (шляхом

ініціювання внесення змін до Ліцензійних умов, затверджених Постановою КМУ № 1187 від 30.12.2015 р.), які здійснюють таке навчання.

Отже, основне завдання сучасної практико-орієнтованої освіти – усунути основні недоліки традиційних форм і методів навчання, подолати розрив між теорією і практикою, освітою й виробництвом, та підвищити якість підготовки фахівців із урахуванням вимог роботодавців і сучасних світових тенденцій. Здобуття такої освіти повинно завершуватись тестуванням на професійну компетентність.

Апопій В. В.
д.е.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

ВНУТРІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ТА ЇХ НАСЛІДКИ

Характерною особливістю сучасного розвитку внутрішньої торгівлі України є глибокі зміни сутнісного, організаційно-управлінського та функціонального характеру. Вони перетворююче впливають не тільки на характер розвитку і функції торгівлі, але й всього національного господарства. Відповідно, виникає необхідність вивчення і всебічного аналізу явищ та процесів, які зумовлюють трансформаційні зміни з тим, щоб виявити основні тенденції їх розвитку, прогнозувати і моделювати характер і зміст таких змін.

Тенденція, як категорія стійкої спрямованості розвитку системи внутрішньої торгівлі проявляється у всіх її підсистемах: оптовій, роздрібній торгівлі і торговельному посередництві. При цьому, залежно від масштабу і форми прояву тенденцію можна віднести до:

– базової (загальної), характерної для всіх підсистем торгівлі;

– провідної, яка виражає спрямованість розвитку явищ і процесів в підсистемах торгівлі;

– особливої (специфічної), яка характерна для окремих процесів або секторів торгівлі.

Розглянемо базові тенденції – визначальні для всієї системи внутрішньої торгівлі. Науковий аналіз і практичний досвід дозволяють виділити базові тенденції, чинники, які їх зумовлюють та наслідки таких тенденцій.

Перша базова тенденція в системі торгівлі – це тенденція розвитку. Ця тенденція проявляється в постійному нарощуванні потенціалу торгівлі, насамперед, ресурсного потенціалу і збільшення кількісних та підвищення рівня якісних показників господарської і соціальної діяльності торгівлі.

Тенденція розвитку зумовлена активним впливом ендогенних (інвестицій, інновації, платоспроможний попит) та екзогенних чинників (імпорт, зарубіжний торговельний капітал).

У вітчизняній торгівлі, на думку багатьох дослідників спостерігається не інтенсивний тип розвитку, а екстенсивний, за якого збільшення обсягів господарської діяльності в торгівлі пропорційне зростанню ресурсного потенціалу, насамперед, матеріально-технічного, товарного і трудового.

Слід підкреслити, з огляду на процеси останніх років, що зазначену тенденцію лише умовно можна розглядати, як тенденцію розвитку. Справа у тому, що основний показник господарської діяльності торгівлі – товарооборот збільшується випереджаючими темпами у фактичних цінах. Аналіз показує, що фізичний індекс товарообороту значно відстає від фактичного і від темпів нарощування ресурсного потенціалу. Це означає, що основною компонентною росту товарообороту є ціна.

Таким чином, можна ствердити, що в торгівлі на сучасному етапі спостерігається тенденція зростання, а не розвитку.

Друга базова тенденція в торгівлі виражає структурні трансформації і проявляється в

перебудові організаційної структури з метою самозбереження системи і стану динамічної рівноваги її елементів.

Трансформації внутрішньої організації торгівлі відбуваються у трьох напрямах, тому зазначену тенденцію слід розглядати з позицій перебудови секторної структури, організаційно-правових форм і організаційних форм.

Секторно внутрішня торгівля включає: організований, неорганізований і "тіньовий" сектор. Тут спостерігається звуження неорганізованого сектору за рахунок скорочення формальних і неформальних ринків і близько 500 тисяч (за останні п'ять років) фізичних осіб-підприємців, що в умовах високого рівня безробіття в країні неприпустимо. В організованому секторі спостерігається природний процес звуження відомчої торгівлі.

Основним наслідком секторної реструктуризації є досягнення оптимальних пропорцій між організованою і неорганізованою торгівлею (0,72:0,28) в товарообороті і значне скорочення фізичних осіб підприємців, як негативне явище.

Організаційно-правові форми в торгівлі розвиваються закономірно для цієї системи: 50% ТзОВ; 23% – приватні підприємства і решта всі інші Надзвичайно негативним наслідком тут слід вважати, по суті, зникнення суб'єктів споживчої кооперації (їх нині всього 9,5%), які завжди складали третину.

Організаційна перебудова охопила величезну кількість об'єктів торгівлі (не менше 800 тис. од.). Провідний вектор тут – скорочення об'єктів приблизно 50-60 тис. од. в рік.

Основними наслідками тенденцій реструктуризації організаційної системи в торгівлі слід вважати:

−концентрацію торгівлі в організованому секторі, розвиток спрощених організаційно-правових форм, переважний розвиток об'єктів малого і мікро-підприємництва (98%);

−випереджаючий розвиток підсистеми "роздрібна торгівля", деградація "оптової торгівлі" і "торговельного посередництва";

−стабілізація тіньового сектору на рівні 70-75%.

Третя базова тенденція характеризує розвиток соціальної діяльності торгівлі. Вона проявляється у розвитку багатоукладності форм власності, людського капіталу, соціальної інфраструктури, соціальної орієнтації торгівлі.

Загальновідомо, що власність в економіці ринковою типу проявляється у різноманітних формах створюючи передумови для розвитку багатоукладності. У вітчизняній торгівлі склалася протилежна ситуація. Якщо у дореформений період торгівля базувалася переважно (75-78%) на державну форму власності і оцінювалася як сильно монополізованою, то після тривалих трансформацій вона набула характер квазібагатоукладної. Нині не менше 95% об'єктів торгівлі класифікуються, як приватною. Така ж ситуація з товарообротом. Між тим, зарубіжний досвід показує, що форми власності в цілому мають оптимальні кількісні пропорції. Так, в країнах Західної Європи і США переважають корпоративні суб'єкти ринку (60-65%) заснованих на змішаній формі власності. Частка приватних підприємств стабілізувалася на рівні 20-23%, а державних об'єктів торгівлі 10-12%.

Поряд з соціальним базисом в реалізації соціальної функції торгівлі значну роль відіграють соціальні ресурси і глобальна інфраструктура торгівлі.

Соціальні ресурси торгівлі включають соціальний капітал, трудові ресурси, соціальні активи, фонди соціальної підтримки і соціального захисту. Особливо потужний потенціал трудових ресурсів зосереджений в торгівлі (близько 3,40 млн. осіб) суттєво актуалізує соціальні аспекти розвитку торгівлі. Тому торгівля повинна володіти сучасною інфраструктурою. Проте, аналіз показує, що соціальна інфраструктура торгівлі за роки трансформацій зруйнована. По-суті зникли відомчі об'єкти соціального призначення зі сфери торгівлі (дитячі заклади, лікувальні, рекреаційні, спортивні об'єкти, заклади культури).

Таким чином, базова тенденція розвитку соціальної основи і соціальної діяльності

торгівлі має переважно негативний характер. Як наслідок соціальна функція торгівлі реалізується деформовано і малоефективно.

Четверта базова тенденція проявляється в багатоаспектному інноваційному розвитку торгівлі. Суть такої тенденції полягає у стійкій спрямованості розвитку, який базується переважно на прогресивних технологіях, нових організаційно-управлінських формах, наукових підходах та інтелектуалізації кадрів.

Найбільш виражено ця тенденція проявляється в сфері технологій тобто у:

– впровадженні новітніх торговельних технологій, автоматизованих систем самообслуговування, радіочастотної ідентифікації, інформаційних дисплеїв, Інтернет-технологій, електронної комерції.

Крім технологічного прогресу в крупноформатних магазинах спостерігається впровадження нових форм і методів організації торгівлі шляхом концентрації, диверсифікації діяльності, розширення зон діяльності і захоплення нових ринків.

Незважаючи на значні інноваційні ресурси, слід критично оцінити інноваційну активність у сфері торгівлі і констатувати її низький рівень на сучасному етапі її розвитку. За даними різних джерел кількість суб'єктів, які впроваджують нововведення в сфері внутрішньої торгівлі не перевищує 4% (це – головним чином, крупноформатні підприємства торгівлі із зарубіжним капіталом), витрати суб'єктів на інновації коливаються у межах 0,5-2%. Частка венчурного капіталу в інвестиціях "мікроскопічна". Моніторинг інноваційного розвитку в сфері торгівлі не ведеться. Відсутня також інноваційна політика в цій важливій сфері життєвого забезпечення населення України.

Кінцевим результатом інноваційної тенденції повинно бути, зміцнення конкурентного потенціалу торгівлі. Фактично ця тенденція до суттєвих зрушень в рівні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств не привела.

П'ята базова тенденція виражає новий вектор у розвитку торгівлі – інтернаціоналізацію. Суть цього явища полягає в проникненні інтернаціональних чинників у всіх формах торгівлі з метою її модернізації на засадах інтеграції.

Практично таке проникнення зводиться до нарощування обсягів імпорту товарів і експансії торговельного капіталу. У першому випадку тенденція проявляється у збільшенні частки імпортних товарів в товарообороті. У другому випадку – тенденція має більш скритий характер і проявляється у створенні підприємств з зарубіжним капіталом.

Наслідки інтернаціоналізації у контексті глобалізації споживчого ринку України досить тривожні. Частка імпорту в товарообороті роздрібної торгівлі продтоварів перевищує 30%, а непродтоварів – близько 70%, що є критичним за стандартами економічної безпеки. Зарубіжний капітал сприяє зростанню кількості іноземних корпорацій в сфері торгівлі витісняючи вітчизняного торговця з традиційних сегментів споживчого ринку.

Таким чином, сучасні базові тенденції, які спостерігаються в системі торгівлі за своєю сутністю є позитивними, при цьому їх зміст в значній мірі деформований, що зумовлює складні проблеми в перспективному розвитку торгівлі.

Список використаних джерел

1. Апопій В. В., Хом'як Ю. М. Сутність і типологія інновацій в торгівлі. Торгівля, комерція, підприємництво: зб. наук. праць. 2011. Вип. 12. С. 5–8.

2. Апопій В. В., Криган Р. В., Процишин О. Р. Глобалізаційні процеси і нові тенденції розвитку внутрішньої торгівлі України. Торгівля, комерція, підприємництво: зб. наук. праць. 2014. Вип. 16. 228 с.

3. Богославець Г. М., Трубей О. М. Проблеми та перспективи розвитку підприємств оптової торгівлі України. Наук. вісник Херсон. держ. ун-ту. Серія: Екон. науки. 2014. Вип. 5. Ч. ІІ. С. 28–32.

Chluska J.
prof., PCz, dr hab.
Czestochowa University of Technology, Czestochowa, Poland,
Kutsyk P.
Prof.,
Pilyavskyy A.
Prof.
Lviv University of Trade and Economics

ACCOUNTING OF THE HEALTHCARE UNITS IN POLAND AND UKRAINE IN THE RESTRUCTURING PROCESSES

The presentation devoted to the restructuring processes of health care facilities in Poland and Ukraine, and a difficult task for accounting systems to reflect in the accounting books and financial statements the processes of changing entities so that this information meets the principle of true and fair view.

Healthcare units in Poland operate as independent public health care institutions, commercial law companies, entities of the public finance sector or economic activities of natural persons (doctors, nurses). In such legal forms, hospitals, clinics and others can function.

These hospitals operate on the basis of the Act of 15.04.2011 [1] on medical activity and accounting based on the Act of 29.09.1994 [2] on accounting. Since the beginning of its existence, healthcare units have had numerous problems in terms of forms and sources of financing (which led to deterioration of the financial condition), as well as in numerous transformation processes into commercial law companies or merger connections.

The health care system of Ukraine since the beginning of independence in 1991 was not changing. To date, in Ukraine there is an extensive system of medical establishments created in Soviet times, which reduces the real needs of the population in the sphere of health care and ignores the international trends of modernization. Medical reform in Ukraine began in 2016. On the basis of the new Concept of Health Care Financing Reform, the Verkhovna Rada of Ukraine on October19, 2017 adopted the Act of Ukraine "On State Financial Guarantees for the Provision of Medical Services and Medicines" **(**№ 2168-VIII**)** [3]. Thus, the financing mechanism of health facilities has been changed. Newly funded institutions started to be funded gradually: at the primary level already from January 1, 2018; at other levels – during 2018-2019.

The restructuring activities require reliable and correct information from the accounting system. This applies to all areas in the financial statements (assets, liabilities, costs, revenues). The actions taken also have an impact on the specification of the records in the respect of restructured areas. For example, debt reduction requires tracking the amount of liabilities, interest on delayed payments, amounts subject to restructuring conditionally, creation of provisions for future costs and write-downs on receivables that are difficult to recover

Accountancy, as part of the information system of the whole unit, accompanies it before, during, but also after the completion of restructuring processes.

References

1. *Act of 15.04.2011 on medical activity, Journal of Laws of 2018, item 2190.*
2. *The Act of 29.09.1994 on accounting, Journal of Laws of 2019, item 351.*
3. *Закон України від "Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення" (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2018, № 5, ст. 31).*

Копилюк О. І.
д.е.н., професор,
Музичка О. М.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВ УКРАЇНИ

В умовах сьогодення стабільне та ефективне функціонування банківських установ неможливе без впровадження інструментарію превентивного і реактивного антикризового управління. На нашу думку, з-поміж існуючих методів превентивного антикризового управління доцільно виокремити метод стрес-тестування, за допомогою якого можливо здійснити оцінку фінансової стійкості банку, діагностувати його потенційні проблеми, існуючі ризики та загрози. Стрес-тестування здебільшого зорієнтоване на 1) оцінку існуючих та потенційних втрат у кредитно-інвестиційному портфелі при гранично несприятливому розвитку подій; 2) оцінку якості методики управління ризиками в конкретних банківських установах.

Стрес-тестування – це тестування чутливості або сценарне тестування з метою оцінки готовності кредитних установ до можливих кризових ситуацій. Воно ґрунтується на компонентах як кількісного, так і якісного аналізу. Кількісний аналіз спрямований на визначення можливих коливань основних макроекономічних показників й оцінку їх впливу на різні види фінансової діяльності банків та їх активів. На основі такого аналізу визначаються ймовірні стресові сценарії, які впливають на результати функціонування банківських установ. Якісний аналіз спрямований на досягнення основних цілей стрес-тестування і відображає здатність банків покривати ймовірні збитки за рахунок власних коштів, що дозволяє розробити антикризові заходи щодо мінімізації ризиків й збереження капітальної бази.

Превентивна модель антикризового управління банками вважається доцільною в контексті дотримання позицій економічності, оскільки витрати на запобігання кризі значно менші, ніж витрати на її подолання й мінімізацію.

Загалом кризу з позицій її прояву в діяльності банку можна розглядати в наступних аспектах:

– потенційна криза, тобто існує її ймовірність, але фактичні достовірні симптоми відсутні;

– прихована криза (латентна) – уже наявна або існує висока її ймовірність, вплив якої неможливо визначити наявним стандартним інструментарієм;

– гостра переборна криза (гострий кризовий стан) – безпосередня фінансова нестабільність, яка проявляється у погіршенні основних показників діяльності банку, зростання ризиків, загроз й небезпек;

– гостра непереборна криза (критичний стан) – суттєве погіршення ліквідності, настання ознак неплатоспроможності й проблемності, нездатності розрахуватись за своїми зобов'язаннями, прострочення термінів оплати, нездатність створити адекватні грошові потоки, нераціональна структура капіталу, фактична загроза ліквідації та банкрутства.

Отже, превентивний менеджмент реалізовується на стадіях потенційної та латентної кризи. Поряд з тим, зважаючи на відсутність чітко окреслених меж між стадіями кризи, раціоналізується необхідність здійснення превентивного контролю для виявлення так званих "тривожних" симптомів і проведення попереджувальних заходів, основна мета яких – відновлення стабільного функціонування банку і повернення до методів традиційного управління.

Реактивна модель антикризового управління – це система заходів, спрямованих на подолання уже існуючої кризи, її негативних наслідків на основі стратегічних альтернатив із застосуванням специфічних методів та інструментів. Методологічні засади такого управління ґрунтуються на розробці програм виходу із реальної кризи з позицій мінімізації

втрат та нейтралізації ризиків й загроз.

Реактивне антикризове управління здійснюється з використанням санаційних, реструктуризаційних, реорганізаційних й ліквідаційних методів управління в умовах як фінансових, так і часових обмежень. Реактивні заходи антикризового менеджменту характерні для гострого перебігу кризових явищ і спрямовуються на негайне подолання кризових явищ та відновлення докризових параметрів функціонування банків або ліквідацію у випадку нежиттєздатності.

Методологія реактивного антикризового менеджменту базується на ситуаційному аналізі, який розглядає будь-яку ситуацію в динаміці і ґрунтується на використанні взаємоузгоджених методичних підходів. Такий підхід передбачає розробку сценаріїв й систем альтернативного реагування на кризові явища з врахуванням їх типів та глибини.

В рамках реактивної моделі широко використовуються інноваційні підходи, спрямовані на відмову від традиційного підходу економії та мінімізації витрат на пошук й впровадження нових інноваційних рішень й підходів до управління, що ґрунтуються на використанні механізмів консолідації, взаємодії з Фондом гарантування вкладів фізичних осіб та НБУ, інвесторами та власниками банківського бізнесу, що сприятиме впровадженню бізнес-орієнтованого підходу до розвитку банку й системи на інноваційних засадах.

Таке управління передбачає здійснення моніторингу як позитивних, так і негативних тенденцій, які сигналізують про вихід чи поглиблення кризи, її локалізацію чи розгортання з використанням низки методів реактивного антикризового управління. Здійснюється в умовах зовнішньої невизначеності й внутрішньої нестабільності.

В умовах формування системи реактивних заходів антикризового управління вагоме місце займають процедури ідентифікації кризи й моніторингу за її проявом, впливом на фінансові показники банківської діяльності, стан проблемності, платоспроможності й життєздатності банківських установ. Вважаємо, що антикризовий моніторинг – це дієвий метод в системі реактивних методів управління банками, який дозволяє найбільш повно відслідковувати тип та глибину кризи.

В процесі здійснення заходів антикризового менеджменту вагоме місце займає процедура оцінювання ефективності заходів антикризового управління, яка, на нашу думку, повинна базуватись на принципі мінімізації витрат на їх здійснення. У разі визнання стану банку й глибини кризи такою, що є переборювальною необхідно розрахувати прогнозні фінансові показники на основі економіко-математичних моделей з базуванням на оптимістичному, песимістичному та найбільш ймовірному сценаріях розвитку подій з обґрунтуванням термінів відновлення докризових тенденцій розвитку банківського бізнесу. В процесі виходу з кризи чільне місце займають моніторинг та контроль за ефективністю здійснення заходів антикризового менеджменту.

Якщо здійснення заходів антикризового управління є неефективним і криза у діяльності банку є непереборювальна, а його стан визнано проблемним й неплатоспроможним, керівництво банку, органи нагляду з боку ФГВФО чи НБУ ініціюють процедури ліквідації або реорганізації установ.

Правильним вважаємо системний підхід, коли антикризове управління розглядається як комплекс заходів – від попередньої діагностики до вибору ефективних методів фінансового оздоровлення. Отже, комплекс превентивних та реактивних заходів антикризового управління фінансовою діяльністю банків являє собою сукупність методів та інструментів, спрямованих на досягнення визначених цільових орієнтирів, сформульованих залежно від стадії та глибини кризових явищ. Відповідно при визначенні сфери реалізації антикризових заходів, на нашу думку, доцільно їх диверсифікувати в розрізі видів та етапів превентивного та реактивного антикризового менеджменту, які в подальшому реалізовуються залежно від специфіки розгортання кризових явищ.

Лупак Р. Л.
д.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

СТРАТЕГІЯ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ: ПЕРЕДУМОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ

В Україні сформувалася ситуація, коли потоки імпортних товарів без жодних перешкод і протидій потрапляють на внутрішній ринок і цьому сприяють як низька якість організації та неефективне використання виробничих потужностей, так і розширення місткості внутрішнього ринку, розвиток ринкової інфраструктури, зростання доходів громадян. Більше того, зростання імпортозалежності посилюється загостренням військово-політичної ситуації всередині держави, скороченням прямого іноземного інвестування, тінізацією бізнес-середовища, деформацією споживчих потреб населення тощо. Варто згадати і про високу енергоємність виробничих процесів, зношений стан основних засобів, занепад галузевої науки, неефективне використання бюджетних коштів, які скеровують на підтримку секторів економіки [1, с. 110-119].

За період 2005-2017 рр. частка продажу вітчизняних товарів зменшилася з 70,5 % до 52,3 % (на 18,2 в. п.), середньорічні темпи зростання імпорту товарів становлять 19,9 % та перевищують темпи зростання продажу вітчизняних товарів, частка імпорту у внутрішньому споживанні перевищує 50,0 %, частка імпорту у ВВП в окремих періодах досягала 60,0 % та постійно перевищувала 45,0 %, а щороку випередження імпорту над експортом в середньому складає понад 3,0 %.

В окремих роках обсяг імпорту товарів зменшувався (у 2008-2009 рр. на 68,1 млрд грн, або 18,7 %), але скоріш за все причиною цьому було сповільнення внутрішнього промислового виробництва (у 2012-2013 рр. на 61,8 млрд грн, або 10,0 %), яке істотно залежить від імпорту мінеральних продуктів та хімічної продукції тощо. Більше того, починаючи з 2012 р. імпорт товарів в Україну в еквіваленті долара США зменшувався, зокрема у 2016 р. становив 39,3 млрд дол. США, що на 45,5 млрд дол. США, або в 2,2 раза, менше, ніж у 2012 р. Утім, темпи зменшення вартості національної валюти були ще вищими (в окремих роках у майже 4,0 рази), що й зумовило таку значну різницю між обсягами імпорту й продажу вітчизняних товарів на внутрішньому ринку [2, с. 14-16].

Спостерігається істотна диференціація імпортозалежності за регіонами України, зумовлена передусім такими особливостями, як місткість внутрішнього ринку та масштаби купівельної спроможності населення, концентрація промислово-виробничих потужностей, розвиток систем логістики, товароруху та оптової й роздрібної торгівлі, географічне розташування та дислокація регіональних митниць, ефективність управлінсько-маркетингових засобів підтримки продуктів вітчизняних та місцевих брендів.

Так, на початку 2018 р. частка імпорту у внутрішньому споживанні перевищила критичне значення у 14 регіонах, середньодержавне – у шести, перебувала в межах оптимального значення – у п’яти, зросла порівняно з попереднім роком – у 15, перевищувала мінімальне значення більше ніж у два рази у 16 регіонах.

Відмітимо, що високий рівень імпортозалежності внутрішнього ринку (за роздрібним та оптовим товарооборотом) характерний для м. Києва (53,7 і 62,2 % відповідно) та Волинської (47,8 і 63,5 %), Закарпатської (45,6 і 80,0 %), Київської (44,5 і 59,5 %), Львівської (43,8 і 61,0 %), Одеської (49,0 і 45,9 %) областей.

Про високий рівень імпортозалежності регіонів України та його посилення впродовж 2010-2017 рр. свідчать також низькі значення коефіцієнтів покриття експортом імпорту. Зокрема, критично низькі значення показника характерні для м. Києва (0,53) та Волинської (0,54), Київської (0,58), Харківської (0,69), Львівської (0,75) областей.

У національній економіці сформувалася ситуація, коли для прикордонних (Закарпатської, Волинської, Одеської, Львівської областей) та центральних (Київської

області та м. Києва) регіонів характерно перебувати у критичній залежності від імпорту, за якої в структурі внутрішньорегіонального споживання майже половину становлять товари (послуги) невітчизняного виробництва. Водночас індустріальні регіони (Миколаївська, Дніпропетровська, Запорізька області), основою розвитку промисловості яких є експорт проміжної та сировинної продукції, характеризуються вищою імпортозалежністю, що підтверджується часткою імпорту у внутрішньо-регіональному споживанні у понад 50,0 %. В інших регіонах України імпортозалежність помірна. Зокрема, майже у половини регіонів частка імпорту у внутрішньорегіональному споживанні не перевищувала 30,0 %, а у Чернівецькій, Херсонській та Кіровоградській областях була меншою за 15,0 %. До регіонів зі збалансованим рівнем внутрішнього споживання імпорту можна зарахувати Чернігівську (31,5 %), Сумську (31,2 %), Полтавську (29,3 %), Харківську (28,5 %), Тернопільську (26,9 %), Івано-Франківську (24,0 %) області.

Найвищий рівень імпортозалежності у Миколаївській області, який перевищує на 30,0 % загальнодержавне значення. В області склалася складна ситуація стосовно раціонального використання виробничого потенціалу, коли виготовлена промислова продукція здебільшого експортується та не забезпечує регіональних і загальнодержавних потреб. Негативною є та обставина, що місцеві промислові підприємства експортують переважно сировинну та низькотехнологічну продукцію.

Відповідно до виявлених особливостей стану імпортозалежності та тенденцій їх розвитку за регіонами держави слід впроваджувати й селективний підхід як до стратегічного планування, так і реалізації регіональної політики імпортозаміщення. Зокрема, згідно позиціювання областей на групи, є доцільним державним органам регіональної та місцевої системи виконавчої влади реалізовувати наступні стратегії:

– для регіонів з найвищим рівнем імпортозалежності та динамікою його посилення доцільно реалізувати стратегію агресивної протидії споживчому імпорту і насичення внутрішнього ринку товарами місцевого виробництва;

– для регіонів з високим рівнем розвитку експортного потенціалу та незорієнтованістю продукції на внутрішнє споживання – стратегію послідовної диверсифікації виробництва з експортоорієнтованого сектору на внутрішньо-регіональний ринок;

– для регіонів зі збалансованою структурою внутрішнього ринку та фаз суспільного відтворення – стратегію активізації міжрегіонального співробітництва для проникнення вітчизняних товарів з регіонів-лідерів за обсягами виробництва споживчих товарів;

– для регіонів з близькою доступністю внутрішнього ринку для імпортних товарів (послуг), недостатніми темпами індустріалізації, малими обсягами капітальних активів – стратегію фокусування та концентрованого зростання; для регіонів з розвинутим агропромисловим потенціалом та низьким рівнем розвитку торговельних мереж і високою захищеністю внутрішнього ринку – стратегію збереження високих темпів розвитку внутрішнього виробництва та імпортозаміщення [3, с. 106-110].

Таким чином, стратегічною метою державної політики імпортозаміщення має стати зменшення залежності внутрішнього та локальних ринків від імпорту завдяки зміцненню конкурентоспроможності та зростанню попиту на товари (продукцію, послуги) вітчизняного і місцевого виробництва, нарощуванню виробничих потужностей та реалізації інноваційного потенціалу регіональних виробничих комплексів.

Список використаних джерел

1. System transformations of the national economy: challenges and expectations: collective monograph / edited by O. Vlasiuk and other. Bydgoszcz, Poland : University of Economy Publishing House, 2016. Vol. 1. 242 p.

2. Vasyltsiv T., Lupak R., Osadchuk Yu. Assessment of the level of penetration of import dependence in the context of the import substitution policy in Ukraine. Економічний часопис-XXI. 2017. № 167 (9-10). С. 13–17.

3. Vasyltsiv T., Lupak R. Priorities and tools of the state regional policy of import substitution in the market of consumer goods of Ukraine. Стратегічні пріоритети. 2017. № 3 (44). С. 105–112.

ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ 2 “РОЗВИТОК ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ”

Семак Б. Б.
д.е.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ОТРИМАННЯ ДОХОДУ ВІД ЗДІЙСНЕННЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ІНТЕРНЕТІ

Реклама в Інтернеті є одним з ефективних способів ведення бізнесу в мережі. Даний вид бізнесу є особливо ефективним при наявності власного Інтернет-ресурсу. Практично всі наявні в Інтернеті сайти, особливо популярні, містять рекламу – банери, посилання, зображення. Клікнувши на них можна швидко перейти на сторонні ресурси. У наш час Інтернет забезпечує фактично необмежені можливості для заробітку на рекламі. Пересічним користувачам, власникам блогів і сайтів реклама може забезпечити стабільні доходи. Розміщуючи на власному сайті банери та посилання від рекламодавця, можна отримувати дохід від 30 до 5 000 $ в місяць і вище. Однак вийти на рівень доходів в кілька тисяч доларів відразу не вийде. Для цього необхідно наполегливо працювати над наповненням сайту і часто вкладати певні стартові інвестиції. Разом із ростом відвідуваності сайту, почнуть з’являтися все більш вигідні пропозиції від рекламодавців, а з ними виростуть і норми прибутку.

Популярність реклами в Інтернеті об’єктивно зростає через цілий ряд її переваг порівняно з традиційною вуличною чи медійною рекламою (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги реклами в Інтернеті порівняно з традиційними видами реклами

№ з/п	Критерії порівняння	Традиційна реклама	Інтернет-реклама
1	Охоплення цільової аудиторії	Низьке або середнє	Високе
2	Можливість об’єктивної оцінки ефективності рекламної кампанії	Не завжди можливо точно оцінити	Оцінка “до кожної витраченої копійки”
3	Щорічні темпи зростання	У середньому до 20%	У середньому до 50%
4	Оперативність внесення змін у хід рекламної кампанії	Низька	Висока
5	Прозорість рекламних витрат	Невисока	100% прозорість
6	Ступінь довіри до реклами	Середня або висока	Середня

Фактично єдиним “недоліком” розповсюдження реклами в Інтернеті, порівняно з традиційними видами її розповсюдження, є необхідність забезпечення довіри відвідувачів сайту до розміщеної на ньому рекламної інформації. З іншого боку, реклама в Інтернеті має найбільший вплив саме на молодь, тому, у перспективі, має всі шанси стати основним джерелом розповсюдження рекламної інформації у світі. З ростом популярності та збільшенням кількості реклами в Інтернеті, з’явилась і нова професія – інтернет-маркетолог. Основне завдання інтернет-маркетолога – просувати товари і послуги компаній в мережі. При цьому можлива оплата його послуг як за проведену рекламну кампанію, так і отримання відсотка з продажів [1]. Використовуючи популярний в Інтернеті сайт, його власник може організувати високодохідний рекламний бізнес за допомогою:

- розміщення контекстної та банерної реклами;
- продажу посилань;
- участі у партнерських програмах;
- розміщенні на своєму ресурсі оплачених рекламодавцем постів і статей.

Однією з основних передумов отримання доходу від здійснення рекламної діяльності в Інтернеті є так звана монетизація сайту, котра по суті є процесом перетворення відвідувачів сайту у покупців конкретних товарів або послуг. Монетизація сайту може відбуватися через партнерські програми, розміщення банерів та різні види інформаційного бізнесу, наприклад продаж своїх знань у вигляді навчальних курсів чи "приєднання" до сайту різних корисних сервісів. Щоб швидко монетизувати свій сайт, можна скористатися спеціальним сервісом, таким як Google AdSense. Для реєстрації у сервісі Google AdSense, сайт має відповідати ряду критеріїв, основними з яких є його достатня щоденна відвідуваність користувачами та належна якість (дизайн, інформативність, тощо).

Однак, отримання доходу від реклами в Інтернеті цілком можливе і без наявності власного сайту. Власники комерційних веб-ресурсів зацікавлені в максимальній кількості відвідувань своїх сайтів. Для цього вони організовують замовлення відвідувачів на спеціальних порталах. Ці портали пропонують всім бажаючим взяти участь в Інтернет-серфінгу: перегляді рекламного контенту за гроші. На даний час це один з найпростіших способів заробітку в мережі. Отримати дохід таким способом може людина навіть без спеціальної освіти та підготовки – школяр, студент, безробітний чи пенсіонер. Єдина умова – наявність доступу до мережі і безлімітний трафік. Існують десятки спеціалізованих ресурсів, які пропонують зайнятися Інтернет-серфінгом всім, хто в цьому зацікавлений. Однак, дохід від такої діяльності буде невисоким, при тому, що вимагатиме значних витрат часу. Дещо вищий дохід приносять так звані "завдання" – більш складний спосіб Інтернет-серфінгу, що передбачає заповнення анкет або написання відгуків про товари або послуги. У випадку наявності власного сайту, можливості для отримання доходу, в тому числі пасивного, суттєво розширюються. Багато користувачів, котрі шукають можливості для заробітку в Інтернеті, створюють з цією метою власні сторінки у популярних соціальних мережах. Як свідчить практика, це цілком реальний спосіб заробити на рекламі без реєстрації власного сайту. Власники персональних сторінок або окремих сайтів, щоб привабити більше уваги, починають вести власні блоги в мережі. Відмінність блогу від інформаційного ресурсу – особливий формат подачі інформації, який передбачає наявність особистого ставлення автора до створюваного ним контенту. Будь-який читач може задати власнику блогу питання, познайомитися з ним ближче. До думки авторитетних блогерів починають прислухатися велика кількість користувачів. І коли господар блогу рекламує (часто непрямо) будь-який товар або компанію, сотні, а то й тисячі читачів блогу стають адресатами такої реклами. Цей підхід до заробітку на рекламі в Інтернеті дуже поширений серед власників блогів. І неважливо, чи рекламується приховано товар, послуга, людина або якась подія, в будь-якому випадку всі учасники отримують бажане: рекламодавець – результат, блогер – оплату за рекламні послуги, а відвідувачі сайту – цікаву інформацію. Чим більшою є відвідуваність блогу, тим пильнішою є увага рекламодавців до його власника. Блогери можуть зареєструватись на блог-платформі, наприклад livejournal.com або blogger.com. Цей варіант є оптимальним для людей, котрі не мають можливості або не бажають створювати окремий сайт. Перевагою такого типу створення блогу є простота і можливість співпраці з іншими блогерами, адже всі вони пов'язані спільною блог-платформою. Інший варіант передбачає створення блогу в окремому домені. Такий "standalone" блог буде оптимальним для тих, хто планує розвивати власний великий проект і володіти великою гнучкістю в його управлінні.

Таким чином, заробіток від розміщення реклами на власному сайті або персональній сторінці – один з найвигідніших видів ведення бізнесу в Інтернеті. Він відкриває нові можливості не тільки для операторів рекламного ринку, але й є привабливим напрямом отримання доходу для пересічних громадян.

Список використаних джерел

1.Федоричак В. Види інтернет-реклами, приклади, та її особливості. URL: https://webexpert.com.ua/ua/vidi-internet-reklami.

Мельник І. М.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ СФЕРИ ТОВАРНОГО ОБІГУ УКРАЇНИ

Для вітчизняної сфери товарного обігу характерні позитивні аспекти та тенденції функціонування і розвитку. Це передусім збільшення обсягів виробництва та пропозиції товарної маси (у вартісному та натуральному вимірах, продовольчих та непродовольчих товарів), що переміщається зі сфери виробництва та імпорту до сфери споживання (за 2000-2017 рр. оборот роздрібної торгівлі зріс у 17,2 рази, а оптової – у 3,9 рази), виготовленої продукції та товарних запасів (у 7,2 рази у 2017 р. до 2005 р.), розширення виробничо-збутових і торгових площ (в середньому на один магазин (у 2,2 рази за 2000-2017 рр.)).

Проте перешкодами і недоліками як подальшого поступу, так і більш якісної реалізації соціально-економічних функцій сфери товарного обігу залишаються: висока імпортозалежність (47,7 % у 2017 р.), нестабільність конкурентних позицій місцевих товаровиробників і пропозиції на внутрішньому ринку конкурентоспроможного вітчизняного продукту, сповільнення швидкості товароруху, низька ланковість торгівлі (відповідний коефіцієнт становив 2,2), мала роль електронних засобів комунікації та електронних форм комерції, скорочення чисельності підприємств та об'єктів торгівлі (кількість об'єктів торгівлі (магазинів) за 2000-2017 рр. зменшилася у понад 2 рази, кіосків – у 4,1 рази, ринків – на 15,1 %); недоліки структурного характеру (зростання частки в обороті фізичних осіб – підприємців, посилення просторово-галузевих і функціональних диференціацій у розвитку виробничо-торговельних об'єктів, логістично-збутової інфраструктури та ефективності сфери товарного обігу, нерозвиненість повноцінної системи оптових та оптово-роздрібних посередників).

У підсумку аналізу регіональних аспектів розвитку сфери товарного обігу України виявлено істотні диференціації з-поміж областей держави як за її місткістю, так і ефективністю функціонування. Це призводить до нераціонального розміщення та експлуатації базових об'єктів і елементів інфраструктури виробництва та товарного обігу, послаблення покриття територій держави відповідною товарною пропозицією, зниження швидкості та якості товароруху, підвищення рівня його витратомісткості, погіршення задоволеності потреб підприємств та населення у товарах і послугах. В соціальному аспекті спостерігаються міжрегіональні диспропорції за обсягами роздрібного товарообороту на одиницю населення, забезпеченістю населення об'єктами торгівлі та торговими площами, робочими місцями у виробничо-комерційному секторі; в економічному – за обсягами товарообороту в розрахунку на одного зайнятого та 1 м^2 торгової площі, кількістю торгових місць на ринках та оборотністю товарів.

Ефективність сфери товарного обігу України все ще не достатня. В соціальному плані потребують покращення такі характеристики, як роздрібний товарооборот на одиницю населення у сільській місцевості (показник у 2017 р. становив лише 3,5 тис. грн на рік), забезпеченість населення у сільській місцевості магазинами (5 об'єктів на 10 тис. осіб), обсяги і рівень зайнятості населення у посередницькій сфері (чисельність зайнятих на суб'єктах торговельної діяльності за 2010-2016 рр. зменшилася на 313,3 тис. осіб (на 25,2 %), рівень оплати праці та особливо її матеріального і нематеріального стимулювання.

Орієнтирами державної політики, спрямованої на зростання економічної ефективності вітчизняної сфери товарного обігу, мають стати: збільшення обсягів внутрішнього виробництва продукції та оптової торгівлі, товарообороту в розрахунку на 1 м^2 торгової площі та в розрахунку на одного зайнятого, збільшення обсягів товарообороту і товарної пропозиції в сільській місцевості, пришвидшення товарооборотності і зниження рівня питомої витратомісткості в процесі товароруху і доведення продукції до кінцевого

споживача, розвиток інституційної системи (зокрема, елементів інтеграції виробництва та оптової та оптово-роздрібної торгівлі) сфери товарного обігу.

Соціально-економічний розвиток сфери товарного обігу має як позитивні, так і негативні наслідки в Україні. Про економічний поступ сфери товарного обігу свідчать зростання частки прибуткових підприємств, рентабельності операційної виробничо-торговельної діяльності, частки підприємств, які застосовують електронні засоби торгівлі Але при цьому негативні наслідки розвитку проявляються у зниженні частки торгівлі в обсягах валового внутрішнього продукту (на 2,0 в. п. відносно 2005 р.), активів суб'єктів господарювання (на 2,5 в. п.), капітальних інвестицій (на 0,4 в. п.) та підвищенні рівня зносу основних засобів (на 4,4 в. п.).

Свідченням позитивних соціальних наслідків розвитку сфери товарного обігу є зростання ролі вітчизняної сфери товарного обігу у зайнятості населення і усуненні заборгованості з виплати заробітної плати, зростання ефективності використання робочого часу найманих працівників. Водночас низку соціальних проблем у ході розвитку сфери товарного обігу вирішити не вдалося. В підсумку відбулося зменшення частки працівників, які охоплені колективними договорами (на 14,1 в. п. у 2017 р. відносно 2005 р.) та фонду основної заробітної плати (на 13,5 в. п.), підвищення частки неформальної зайнятості у торгівлі (на 6,1 в. п.).

З використанням регресійного аналізу визначено, що найбільш істотними соціально-економічними чинниками позитивного впливу на внесок сфери товарного обігу у ВРП (формула 1) є: x_1 – середньомісячна заробітна плата штатних працівників торговельних підприємств, x_2 – кількість зайнятих на торговельних підприємствах в розрахунку на величину торгової площі, x_3 – оптовий товарооборот підприємств оптової торгівлі на одиницю населення, x_4 – товарооборот підприємств торгівлі у розрахунку на одного зайнятого працівника, x_5 – кількість торгових місць в середньому на одному ринку з продажу споживчих товарів.

$$Y = 6{,}88 + 0{,}83X_1 + 0{,}20X_2 + 0{,}89X_3 + 0{,}42X_4 - 0{,}098X_5, \qquad (1)$$

де Y – рівень оптової та роздрібної торгівлі у ВРП.

Як бачимо, більшість зі зазначених чинників має позитивний вплив на внесок роздрібної і оптової торгівлі у ВРП. Але, обернений зв'язок спостерігається з такою незалежною змінною, як "кількість торгових місць в середньому на одному ринку з продажу споживчих товарів". На нашу думку, це обумовлено поступовим заміщенням об'єктів магазинної торгівлі ринків з продажу товарів.

Інформація – а саме – дані щодо незалежних змінних – була використана й для проведення кластерного аналізу регіонів України за параметрами – аспектами соціального та економічного стану розвитку сфери товарного обігу. Таким чином, ведемо мову про виділення 5 груп регіонів України за параметрами соціально-економічної модернізації вітчизняної сфери товарного обігу. Зокрема, до першої групи з найвищими значеннями соціально-економічних параметрів розвитку сфери товарного обігу можна віднести м. Київ та Київську область. До другої групи з порівняно нижчими значеннями показників розвитку сфери товарного обігу потрапили Луганська та Донецька області. До третьої групи з порівняно високими показниками соціального розвитку сфери товарного обігу потрапили Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Одеська, Рівненська, Сумська, Черкаська, Чернівецька та Чернігівська області. Четверту групу регіонів держави склали області, що характеризуються більш-менш рівномірними (середніми) показниками економічного стану та ефективності функціонування сфери товарного обігу. Це Одеська та Харківська області. До п'ятої групи регіонів потрапили: Вінницька, Дніпропетровська, Житомирська, Запорізька, Львівська, Миколаївська, Полтавська, Тернопільська, Херсонська та Хмельницька області. Цю групу регіонів країни можна відмітити як області з дещо вищими порівняно з середніми значеннями стану функціонування і розвитку сфери

товарного обігу.

Отриману інформацію потрібно вважати суттєвою інформаційно-аналітичною основою для стратегування, планування і в подальшому – реалізації більш дієздатної політики державного регулювання модернізації і розвитку сфери товарного обігу України, реалізації її потенціалу в системі національного господарства держави.

Свидрук І. І.
к.е.н, доцент
Львівський торговельно-економічний університет

КРЕАТИВНІ ПІДХОДИ ДО АКТИВІЗАЦІЇ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ ІЗ УРАХУВАННЯМ ТЕОРІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ В КОНТЕКСТІ НОВОЇ МОДЕЛІ ОСВІТИ

“Зосередьтеся на найважливішому, – вважав Стів Джобс. Від усіх турбот можна просто з глузду з’їхати! Турбот вистачає і на роботі, і в особистому житті, а у деяких ще й діти є. У цій суєті ми весь час про щось турбуємося, і наша тривога весь час зростає. Ні на що інше просто не залишається часу. Нам навіть ніколи вивчати речі, які нас оточують в побуті. Ми не встигаємо розібратися в тому, як працює пральна машина або новий телефон, але ж вони стають все більш і більш складними”.

Така ситуація сьогодні присутня майже у всіх, і у наших студентів-менеджерів, і у нас – викладачів. “Як зробити навчання привабливим?”, “Як усунути апатію та інертність в навчанні?”, “Чи можна розвинути у студентів пам’ять в наш гіпер-інформатизований та переобтяжений гаджетами та швидкими пошуковими можливостями час?”. Всі ми часто шукаємо відповіді на ці та інші аналогічні питання.

При пошуку відповідей на ці питання відразу на думку приходить емоційний інтелект; можливості емоційної пам’яті; креативні підходи до навчання; про те, що добре для переконання у необхідності добре навчатися та всебічно розвиватися, студенту показати саме його особисту вигоду чи вигоду для кола його близьких людей та інше.

Зупинимося на окремих моментах.

Багато практикуючих психологів та науковців, що займаються питаннями нової моделі освіти [1, с. 175], у т.ч. мотивації для більшого вдосконалення навчального процесу в будь-якій сфері діяльності, звертають увагу на теорії особистості [2], які допомагають зрозуміти мотиви поведінки людей у взаємозв’язку із процесами натхнення. Необхідно зауважити, що натхнення приходить у момент, коли для виконання завдання людині потрібно діяти на межі своїх можливостей. Тому із зростанням майстерності зростає і рівень складності завдань, який дозволяє нам увійти в потік натхнення. Якщо завдання надто просте, воно викликає нудьгу; якщо ж надто важке, то ми відчуваємо тривогу, а не натхнення. Тому, можна стверджувати, що можливість знов і знов пережити потік натхнення підштовхує нас до майстерного оволодіння певною навичкою. Отже, мотивацією для більшого вдосконалення навчального процесу є можливість відчути натхнення в процесі роботи. Ми, як викладачі, повинні намагатися викликати таке натхнення у студентів, деколи навіть створювати умови штучного лабораторного експерименту з метою мобілізації уваги та розумових здібностей учасників навчального процесу. Натхнення є необхідною умовою для засвоєння знань.

Також можемо рекомендувати застосовувати персоніфікований підхід до студентів (за базову основу якого пропонуємо взяти психоаналітичну теорію Харрі Салівана, який вважав, що особистість являє собою суму персоніфікацій, які відображаються у соціальних відносинах; Карла Густава Юнга, що показав нам різницю у сприйнятті всієї своєї життєдіяльності інтровертами та екстравертами та інших концепцій та підходів, які вчать нас визначати та враховувати індивідуальні особливості студентів) для визначення “Що хвилює

студентів та до чого вони прагнуть?" та спроби показати як і які теми навчальної дисципліни можуть у цьому допомогти. Простими словами – показати студенту чим дана інформація може бути практично корисною для нього і навести приклад, в яких ситуаціях і для вирішення яких трудових задач чи особистих проблем може знадобитися.

Звичайно дуже важливим є те середовище, де знаходиться студент. Багато що залежить від викладача, який може коректувати соціальний клімат в студентській групі, або, як мінімум в цій групі на своїй парі. Цікавим фактом є те, що в останні п'ять років в більшості вакансій на інтелектуальні посади присутня вимога – стресостійкість (тобто апріорі передбачається, що робота – стрес). А ось в Данії в першості вимог зазначено почуття гумору. Адже за його допомогою, можна зняти стрес і у студента, і у викладача.

Не можна не сказати й про важливість хорошої команди викладачів. Йдеться не про обов'язковість супер-науковців, а про таких "які горять своєю роботою" та мають вміння й бажання зацікавити своїм предметом студентів. Йдеться про те, що відчуття організаційної ефективності може деколи бути важливішим, ніж значний обсяг знань.

Важливо також "не робити свою роботу лише заради грошей". Безперечно, вони важливі. Але є й речі, які приносять задоволення та відчуття причетності та необхідності набагато більше, ніж гроші.

Не бажано завжди обмежуватися на парах викладенням лише чітко запланованого лекційного матеріалу. Якщо студентів зацікавила певна проблема та детальне її прикладне вирішення, можна створити дискусію за залучити багатьох учасників студентської аудиторії до неї. Наприклад, недавно студентка на практичній парі з дисципліни "Психологія управління та конфліктологія" звернулася за порадою як розпізнати справжній стан депресії та як його уникнути. Інтегрувавши певні знання, розуміння по цій проблемі та огляд деяких сучасних концепцій, ми обговорили стадії розвитку депресії, спробували розібратися зі станом дівчини та визначили з низки підходів найбільш дієві саме для цієї студентки:

1) не намагатися усамітнитися, більше часу проводити з друзями та родичами, спілкуватися, займатися цікавими веселими та корисними справами; не шукати при власних довгих роздумах шляхи подолання проблеми і, тим більше, природи її виникнення, адже постійні роздуми можуть поглиблювати депресію, створивши умови, що виявляються ще більш гнітючими та сприяти переходу у стан "субклінічної депресії";

2) використовувати дві дієві стратегії когнітивної терапії для зміни депресивної моделі мислення [1, с. 140]:

- навчитися ставити під сумнів думки, навколо яких обертаються всі наші роздуми, тобто ставити під сумнів їх достовірність і вчитися шукати більш позитивні й конструктивні рішення;

- цілеспрямоване планування приємних подій, які можуть нас відволікти.

Цінним враженням для студента є прості та доброзичливі відносини між ним та викладачем. Немає нічого фривольного деколи пригостити студента гарячим чаєм з тістечком на кафедрі, куди він зайшов. Такі речі назавжди закорковуються у пам'яті як приємне враження. Студент може навіть гордитися цим.

Добре, коли викладач враховує емоційний стан студента. Також важливим чинником є емпатія, яку бажано, щоб проявляли всі учасники навчального процесу.

Спробуємо до вже відомих технік та методик ведення аудиторних пар додати декілька прогресивних та одночасно простих ідей та креативнихпідходів:

1. Заволодіти увагою та зацікавити студентську аудиторію бажано в перші 30 секунд. Причому простими і яскравими речами. Наприклад, цікавим фактом чи яскравим слайдом.

2. Бажано пояснювати короткими реченнями, на простій мові, доступними термінами, та відразу пояснювати нові чи складні дефініції простими словами, наводити цікаві приклади та аналогії. Не боятися виглядати "занадто просто та примітивно". "Веди за собою людей, але ніколи не показуй, що ти їх всіх мудріший…" – вчив великий князь свого сина. Наприклад, підручник А. Мескона з менеджменту, написаний простими короткими реченнями з прикладами, набагато приємніші читати, ніж більшість вітчизняних, де одне

речення деколи займає пів сторінки або навіть цілу.

3. Встигнути за пару подати значну кількість матеріалу – не завжди є позитивним. Мінімалізм – не завжди є простішим та примітивнім. Цінність засвоєння матеріалу в незначному обсязі часто є значною.

4. Для активізація інтерактивної роботи на лекції доцільно використовувати низку креативних прийомів навчального процесу з обов'язковим урахуванням таких принципів:

- отримання глибоких знань і навиків (база креативності);
- розвиток аналітичних, інтеграційних, комунікативних та ін. здібностей, необхідних для роботи в аудиторії;
- обґрунтована відмова від складених стереотипів і вироблення нового погляду на навчальнізадачі;
- зміна місця і ролі викладача, членів "навчальної команди", підвищення значення процесів координації та інтеграції за рахунок розуміння цілі і сутті власних дій.

Щодо вибору креативних прийомів навчального процесу, можемо рекомендувати використання наступних: "Свіжість", "Теплиця", "Візуалізація".

Прийом "Свіжість" обумовлює здатність провокувати себе та інших на нові вчинки та враження. Це надзвичайно важливо для креативності, адже людині притаманне біологічне завдання: бути в зоні комфорту. Можливо, нижченаведена теза трохи банальна, проте вона гарно ілюструє суть і актуальність прийому "свіжості": якщо Ви хочете мати те, чого ніколи не мали, робіть те, чого ніколи не робили. Більшість студентів мають амбітні плани щодо свого життя і цей прийом знаходиться у цій площині.

Наступний *прийом "Теплиця"* захищає та вирощує "свіжі" ідеї, коли вони лише з'являються. Прийом "Теплиця" виключає принижування студента, сильну критику за не вірну відповідь, та рекомендує "залишати двері наполовину відчиненими". Ну наприклад, при невірній відповіді не казати: "Та що за дурня. Це зовсім не правильно!", а сказати: "Бачу хід думок у Вас був вірним, але певно не так сформулювали. Давайте ще раз разом спробуємо".

І останнє, на чому хотілось би зупинитися в контексті прийому "Теплиця", це необхідність сприйняття студента з його світоглядом, смаками та пріоритетами.

Наприклад, якщо студент спец. "Менеджмент" на 3-му курсі чітко зрозумів, що хоче стати у майбутньому не менеджером, а відомим стилістом-перукарем, то не треба на ньому "ставити хрест", а навпаки всебічно допомагати йому розвинутися у бажаному напрямку. Яскравим таким прикладом є відомий сьогодні перукар чоловічого салону барбершоп "Сокира" Володя Древаль.

Актуальним в даному контексті бачиться нам концепт відомого Дейла Карнегі – "Створи людині ім'я і вона буде намагатися йому слідувати!".

Прийом "Візуалізація" дозволяє нам залучати для сприйняття матеріалу візуальні можливості людини. Можна пропонувати студентам ідеї та схеми графічного зображення матеріалу, а можна їх самих просити створити це. Створення прототипу штовхає на дії в тому чи іншому напрямку, і будь-який із них є кращим, ніж апатія. Студентам стає цікаво. Також можливість і бажання втілити ідею по-своєму значно посилюють ентузіазм.

При цьому перші два прийоми "Свіжість" та "Теплиця", ми можемо віднести до еврестичної (інтуїтивної) стратегії пошуку; "Візуалізацію" – до впорядковано-узагальнюючої стратегії.

При використанні вищезазначених прийомів зрозуміти та добре запам'ятати навчальний матеріал, допоможуть такі принципи: простота, несподіваність, конкретність, достовірність, емоційність, розповідність.

Питання як викликати бажання в студентів відвідувати пари, вчитися, – багатоаспектне та вимагає більшого розгляду як в часі, так і в інструментах. Підсумуємо найбільш важливе:

1. Натхнення є необхідною умовою для засвоєння знань, особливо в контексті нової моделі освіти.

2. Персоніфікований підхід до студентів із обов'язковим урахуванням теорій особистості.

3. Сприйняття студента з його світоглядом, смаками та пріоритетами та всебічна допомога йому розвинутися у бажаному (обраному ним) напрямку.

4. Використання креативних підходів в навчальному процесі, а саме: "Свіжість", "Теплиця", "Візуалізація".

5. Не шкодувати своїх сил, позитивних емоцій, доброго ставлення під час проведення пари. Спробувати не залякати, не примусити студента ходити на пари, а викликати щире бажання це робити.

Список використаних джерел

1. Гоулман Д. Емоційний інтелект; пер. з англ. Х.: Віват, 2018. 512 с.

2. Організаційна поведінка. Аспекти ефективного підприємництва / П. Д. Дудкін,О. Б. Мосій, О. М. Владимир та ін. Тернопіль: ФОП Паляниця В. А., 2015. 252 с.

Топорницька М. Я.
к.геогр.н., доцент,
Миронов Ю. Б.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

СУЧАСНІ ТРЕНДИ У ПОДОРОЖАХ ТА ТУРИЗМІ

За сучасних умов при виборі місця подорожі туристи все частіше звертають увагу на можливості самореалізації. Особливо молодь, яка вважає, що у поїздці з метою культурного обміну, волонтерства чи роботи за кордоном можливо побачити світ, навчитися чогось корисного та самореалізувати себе.

Актуальним трендом стають подорожі заради вражень. Питання "чим зайнятися" стає практично настільки ж важливим, як і "куди поїхати". Все більших обертів набирає туризм "без путівників". Звичні путівники поступово поступаються місцем актуальному контенту в новинних стрічках соціальних мереж мандрівників. Сучасні туристи зацікавлені в цифрових туристичних гідах та інших технологічних інноваціях, які допомагають зробити враження від поїздки унікальними. У зв'язку з розвитком технологій, які спрощують рутинні операції туристів по плануванню поїздок, бронюванню послуг тощо набагато легше керувати поїздкою чи реагувати на різні форс-мажорні обставини під час подорожі.

Стосовно тривалості подорожей можна спостерігати тенденцію щодо вибору туристами і мандрівниками нетривалих поїздок, зокрема, на вікенди. Очевидно, що зараз мандрівники ретельніше підходять до побудови маршрутів своїх поїздок, керуючись принципом "менше, але краще".

Перш ніж прийняти рішення про те, куди відправитися, туристи тепер ретельніше вивчають соціально-політичну атмосферу у потенційних туристичних дестинаціях, враховуючи небезпечні політичні та військові події у світі.

Велику увагу сучасні мандрівники приділяють захисту навколишнього середовища, намагаючись знизити негативний вплив на нього. У зв'язку з цим особливої популярності набуває туризм екологічний.

Сучасні туристи постійно шукають для себе нові дестинації. Від величних споруд з багатою історією до маленьких провінційних поселень, від пляжів з розвиненою туристичною інфраструктурою до затишних, маловивчених куточків світу, де місця історичної спадщини змагаються з найбільш екстравагантними ідеями сучасного людства. Все частіше приваблюють туристів унікальні, цікаві, химерні та навіть небезпечні місця. Такі, наприклад, як Юнессун (Yunessun) в Японії. Це спа-курорт, де можна поплавати у своєму улюбленому напої (зелений чай, вино, кава тощо). Привертає увагу багатьох туристів "блакитне" місто Шефшауен у

Марокко. Стоячи посеред цього блакитного оазису складається враження, що місцеві мешканці мають унікальне почуття краси. Однак причина фарбування усіх будинків у блакитні кольори має релігійне пояснення. Костел Всіх Святих у містечку Седлець (Чехія) є однією з найбільш оригінальних каплиць у світі. Цей невеликий римсько-католицький склеп зведений у XV сторіччі та містить понад 40 тисяч скелетних залишків, які можна побачити на стінах і стелі каплиці, інші кістки прикрашають люстру. Не менш химерним місцем є колишня в'язниця (а тепер музей) Інверері (Inverary Jail) у Шотландії. Завдяки співробітникам музею, одягненим у справжні костюми ув'язнених, відвідувачі дізнаються про сувору реальність в'язниці та особливості правосуддя минулих років.

Ми живемо в період епохи покоління Z, смартфонів, соціальних мереж, вебкарт та Інтернет-путівників, тож варіантів для подорожей за сучасних умов є безліч. Відстані для сучасного туриста вже не стають особливою перешкодою для мандрів. Технологічні інновації, комунікації між людьми по всьому світу, зростаючий попит на нові враження, на відкриття нових горизонтів туристичних дестинацій спонукають до принципово нових проектів у туризмі.

ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ 3 “ТОВАРОЗНАВСТВО ТА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДОВОЛЬЧИХ І НЕПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ”

Лозова Т. М.
д.т.н., професор,
Шестопал Г. С.
к.с.-г.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ НАССР НА ПІДПРИЄМТСВАХ – ВИМОГА ЧАСУ

У харчовому ланцюгу інформування є суттєвим для забезпечення ідентифікації та адекватного управління всіма відповідними небезпечними чинниками харчового продукту в кожній ланці. Інформування замовників і постачальників про ідентифіковані небезпечні чинники та заходи управління допомагає зробити зрозумілішими вимоги замовників і постачальників. Розпізнавання ролі та місця організації в харчовому ланцюгу є необхідним для забезпечення результативного взаємодійового (інтерактивного) інформування в усьому харчовому ланцюгу з метою постачання кінцевому споживачу безпечних харчових продуктів. Найбільш результативними є системи управління безпечністю харчових продуктів, які встановлюються, застосовуються та поновлюються в межах структурованої системи управління й долучають до загальної діяльності з управління організацією. У цьому нормативному документі поєднано принципи системи Аналізу Небезпечних Чинників та Критичних Точок Керування (Hazard Analysis and Critical Control Point, HACCP) і кроки її застосування, розроблені Комісією Codex Alimentarius. За допомогою вимог, які піддаються аудиту, він поєднує план HACCP з необхідними програмами-передумовами (ПП). Аналіз небезпечних чинників має ключове значення для результативної системи управління безпечністю харчових продуктів, оскільки його проведення допомагає в упорядкуванні знань, необхідних для встановлення результативної комбінації заходів управління.

Під час аналізування небезпечних чинників організація визначає стратегію, яку застосовуватиме, щоб забезпечити управління небезпечними чинниками через поєднання ПП, операційних ПП і плану HACCP.

Застосування стандарту обумовлює встановлення вимог, які дають змогу організації (підприємству):

−демонструвати відповідність застосовним законодавчим і нормативним вимогам до безпечності харчових продуктів;

−планувати, запроваджувати, використовувати, підтримувати та оновлювати систему управління безпечністю харчових продуктів, націлену на постачання продуктів, які в разі використання за призначеністю є безпечними для споживача;

−визначати та оцінювати вимоги замовників і демонструвати відповідність таким взаємно узгодженим вимогам замовників, які стосуються безпечності харчових продуктів, для підвищення задоволеності замовників;

−результативно інформувати про проблеми безпечності харчових продуктів своїх постачальників, замовників і відповідні зацікавлені сторони у межах харчового ланцюга;

−забезпечувати відповідність організації своїй заявленій політиці щодо безпечності харчових продуктів;

−демонструвати таку відповідність доречним зацікавленим сторонам, та прагнути сертифікації або реєстрації своєї системи управління безпечністю харчових продуктів зовнішньою організацією, або провадити самооцінювання чи самодекларування відповідності стандарту.

Організація повинна встановити, задокументувати, запровадити та підтримувати результативну систему управління безпечністю харчових продуктів та оновлювати її, за

потреби, відповідно до вимог цього стандарту. Організація повинна визначити сферу застосування системи управління безпечністю харчових продуктів. Сфера застосування має визначати продукти та категорії продуктів, процеси та виробничі ділянки, охоплені системою управління безпечністю харчових продуктів.

Підприємство (організація) повинно забезпечити, щоб небезпечні чинники, охоплені системою НАССР, були поідентифіковані, оцінені та проконтрольовані; повідомляти інформацію з питань безпечності своїх продуктів у межах харчового ланцюга; інформувати про створення, запровадження та оновлення системи НАССР усю організацію в обсягу, необхідному для убезпечення харчових продукті; періодично оцінювати та, за потреби, оновлювати систему НАССР. Якщо для будь-якого процесу, який може вплинути на відповідність кінцевого продукту, організація вибирає стороннього виконавця, вона повинна забезпечити управління такими процесами. Елементи управління такими субпідрядними процесами повинно бути визначено та задокументовано в межах системи НАССР. Найвище керівництво повинне визначити, задокументувати та повідомити свою політику щодо безпечності харчових продуктів, яка:

– відповідає ролі підприємства в харчовому ланцюгу;

– відповідає як законодавчим і нормативним вимогам, так і взаємно узгодженим вимогам замовників до безпечності харчових продуктів;

– повідомлена, запроваджена та підтримана на всіх рівнях підприємства;

– аналізована для постійної придатності;

– адекватно спрямовує інформування;

– підтримувана вимірними цілями.

З метою забезпечення наявності в усьому харчовому ланцюгу достатньої інформації щодо безпечності харчових продуктів, підприємство повинне встановити, запровадити та підтримувати результативні заходи з інформування постачальників і підрядників, замовників і споживачів, законодавчих та регулятивних органів влади та інших організацій, які мають вплив або відчуватимуть вплив від результативності або оновлення системи управління безпечністю харчових продуктів. Організація повинна встановити, впровадити та підтримувати результативні заходи з інформування персоналу щодо питань, які впливають на безпечність харчових продуктів. Для підтримування результативності системи управління безпечністю харчових продуктів організація повинна забезпечити своєчасне інформування групи безпечності харчових продуктів про зміни стосовно продуктів або нових продуктів; сировини, інгредієнтів; виробничих систем та устаткування; законодавчих і нормативних вимог; знань небезпечних чинників харчових продуктів й заходів управління.

Організація повинна забезпечити наявність відповідних ресурсів для встановлення, запровадження, підтримування та оновлення системи управління безпечністю харчових продуктів.

Початком будь-якого дослідження НАССР є збір та оцінка даних, пов’язаних з сировиною, структурою продукту, обробкою, умовами зберігання та розповсюдження. Важливо, щоб члени колективу мали різнобічні знання для гарантії того, що вони робитимуть інформативні та безсторонні оцінки. Кожний член колективу має пройти навчання методу НАССР та мати практичні знання стосовно процесу / продукції, яка досліджується. Типова група НАССР складається з менеджера чи керівника, відповідального за процес, що вивчається, інженера, фахівця з якості та, дуже часто, мікробіолога. Ці члени складають ядро групи, інші спеціалісти також можуть залучатися за потребою.

Список використаних джерел

1. Сирохман І. В., Лозова Т. М., Давидович О. Я., Калимон М.-М. В. Управління якістю : навчальний посібник. Львів: Видавництво “Растр-7”, 2015. 428 с.

2. Лозова Т. М., Сирохман І. В. Управління якістю та безпечністю продукції харчової галузі : підручник. Львів: Видавництво “Растр-7”, 2018. 400 с.

Василечко В. О.
к.х.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

ЗАКАРПАТСЬКІ ЦЕОЛІТИ: ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ

Природні цеоліти, які водночас є і природними наноматеріалами, завдяки унікальним сорбційним та каталітичним властивостям, широко застосовують у різноманітних сферах діяльності людини. Сумарні запаси цеолітів українського Закарпаття становлять понад 1 млрд тонн, з них понад 900 млн тонн припадає на Сокирницьке родовище клиноптилолітів. Спільно з науковцями Львівського національного університету імені Івана Франка, Одеського національного університету імені І. І. Мечникова та Інституту біології клітин НАН України проведені системні дослідження сорбційних, люмінесцентних, каталітичних, антимікробних та антиканцерогенних властивостей закарпатських цеолітів та композицій на їхній основі. Вивчено можливість використання природних закарпатських цеолітів (клиноптилоліту та морденіту) в аналітико-екологічному контролі вод, продовольчих та непродовольчих товарів на вміст важких металів, хлорорганічних речовин і антиоксидантів (флавоноїдів), а також як фільтрів для очищення вод і технологічних розчинів. Запропоновані методи апробовано на численних прикладах аналізу природних, питних та стічних вод Західного регіону України [1, 2]. Показано принципову можливість використання закарпатського клиноптилоліту під час очищення та аналізу реакторних вод АЕС, які містять ізотопи Ce-144 та Sr-90 на тлі борної кислоти.

На основі композицій РЗЕ – клиноптилоліт розроблено методи люмінесцентного визначення наногрaмових кількостей Ce, Tb, Eu, поширеного нестероїдного протизапального засобу – мефенамінової кислоти, а також дипіколінової кислоти, яка є обов'язковим компонентом патогенних бактеріальних спор.

Запропонована схема регенерації дорогоцінних, рідкісних та розсіяних металів з мінімальними енергозатратами.

Встановлено, що зразки на основі композицій Pd–Cu – закарпатський клиноптилоліт є ефективними каталізаторами низькотемпературного окиснення токсичного чадного газу.

Отримані результати вказують на те, що композиція Ag–клиноптилоліт чинить потужний антимікробний ефект відносно грам-негативних бактерій та дріжджів, а також має значний вплив на життєздатність *S.aureus* [3].

Встановлено, що наночастинки композицій на основі клиноптилоліт – перехідні метали інгібують життєздатність клітин карцином молочної залози, гортані, підшлункової залози людини на 15–60 %. Тому в перспективі такі композиції можуть бути використані, як ефективний допоміжний засіб в антиканцерогенній терапії.

Напрацьовані рекомендації щодо можливого використання закарпатських цеолітів під час спорудження сорбційно-фільтраційних інженерно-геохімічних бар'єрів для уловлювання забруднювальних речовин без створення перешкод для фільтрації води, що виключає підтоплення ділянки (придатний об'єкт – Грибовицьке сміттєзвалище).

Список використаних джерел

1. Vasylechko V. O. , Gryshchouk G. V. , Kaminska M. I. , Stel'mahovych B. M. A solid-phase extraction method using acid-modified Transcarpathian clinoptilolite for preconcentration of trace amounts of lead in water samples. Applied Nanoscience. 2018. URL: https://doi.org/10.1007/s13204-018-0858-x.

2. Василечко В. Природоохоронні аспекти застосування цеолітів українського Закарпаття. Вісник НТШ. 2017. Ч. 57. С. 62–70.

3. Vasylechko V. O., Fedorenko V. O., Gromyko O. M., Gryshchouk G. V., Kalychak Y. M., Zaporozhets O. A., Lototska M. T. Solid phase extractive preconcentration of silver from aqueous samples and antimicrobial properties of the clinoptilolite. Ag composite. Adsorption Science and Technology. 2017. Vol. 35, N 7–8. P. 602–611.

Бліщ Р. О.
к.т.н., доцент,
Петришин Н. З.
к.т.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ПІДБІР АНТИСЕПТИКІВ ДЛЯ БОРОТЬБИ З МІКРОБНОЮ КОНТАМІНАЦІЄЮ У ВИРОБНИЦТВІ СПИРТУ З КРОХМАЛЕВМІСНОЇ СИРОВИНИ

На сьогодні практично всі вітчизняні спиртові заводи перейшли на прогресивні низькотемпературні способи розварювання крохмалевмісної сировини. Але, незважаючи на безперечні переваги даної технології ефективність її використання залежить від мікробіологічної чистоти виробництва [1].

Основна кількість мікроорганізмів-контамінантів потрапляє на виробництво із сировиною. Зниження температури розварювання до 90°С і присутність в зерновому замісі речовин, знижуючих активність води і, відповідно, якість теплової стерилізації, сприяють тому, що значна кількість мікроорганізмів зберігає свою життєдіяльність.

Для вирішення цієї проблеми спиртові заводи змушені використовувати дорогі антибіотики, які задають на стадії зброджування. Широке їх використання в спиртовій галузі супроводжується послабленням уваги до антисептиків. Однак, використання антибіотиків може привести до виникнення штамів бактерій множинностійких до антибіотиків. Тоді, як для такого великотоннажного біотехнологічного виробництва, яким є виробництво етилового спирту, доцільно використовувати більш дешеві антимікробні препарати, які мають дезінфікуючу дію. При цьому дані препарати не повинні впливати на виробничу культуру дріжджів.

Очевидно, для ефективного зниження рівня мікробної контамінації напівпродуктів спиртового виробництва необхідна речовина, що має широкий спектр антимікробної дії, але при цьому не впливає негативно на клітини дріжджів. Але ці умови практично неможливо здійснити, так як більшість дезінфектантів не володіють специфічністю, що характерно для антибіотиків. Отже, антисептичний препарат повинний використовуватись на стадії виробництва спирту до зброджування сусла і по можливості розкладатися на безпечні компоненти до внесення дріжджів [2, 3].

Відомо, що в механізмі антимікробної дії антисептиків виділяються основні механізми та мішені впливу на контамінуючу мікрофлору й дріжджі – це деструкція структур мікробної клітини, окислення органічних речовин мікробної клітини, мембранноатакуюча дія на цитоплазматичну мембрану, антиметаболітна дія, антиферментна дія.

В зв’язку з цим, метою нашої роботи було провести пошук інших ефективних шляхів вирішення проблеми інфікування в спиртовій галузі. Одним із таких напрямів є використання антимікробного препарату на більш ранніх стадіях виробництва до внесення дріжджів.

Метою роботи є дослідження способів зниження мікробної контамінації напівпродуктів у виробництві спирту з крохмалевмісної сировини.

Завдання роботи:

- провести пошук і підбір антисептиків для антисептування крохмалевмісної бражки;
- провести дослідження контамінуючою мікрофлори, що наявна в суслі та спиртовій бражці.

В роботі проведені дослідження по впливу антисептиків на накопичення дріжджів залежно від способу антисептування.

Для досліджень використовували дріжджі раси Saccharomyces cerevisiae ДТ-05М. Загальну кількість дріжджових клітин в 1мл сусла визначали методом підрахунку в камері

Горяєва.

Дослідження проводилися з антисептиками, які найбільш використовують в спиртовій промисловості. Це полідез та бактрілон.

Дію цих антисептиків на бродильну активність дріжджів вивчали методом бродильної проби. Тому антисептуючі препарати вносили на стадії розварювання, а також на стадії зброджування. Зброджування проводили на суслі із крохмалевмісної сировини (кукурудзи) концентрацією 22% сухих речовин. Тривалість бродіння становила 72 години при температурі 34-35 °С протягом першої доби, а доброджування проводили при температурі 30-32 °С. Чисту культуру дріжджів Saccharomyces cerevisiae ДТ-05 культивували на стерильному пивному суслі концентрацією 10-12% сухих речовин. Дріжджі задавали із розрахунку 15 млн/см^3.

Бродильну активність дріжджів визначали за кількістю виділеного діоксиду вуглецю. По закінченні бродіння визначали в зрілій бражці незброджені вуглеводи та нерозчинний крохмаль, кислотність та спирту в бражці.

Динаміка зброджування сусла показала, що в зразках з використанням антисептиків полідезу та бактрілону на стадії розварювання спостерігалося значне зростання бродильної активності дріжджів на протязі всього терміну бродіння, і термін зброджування сусла закінчився за 72 години.

Із додаванням антисептиків на стадії зброджування також спостерігається тенденція на зростання бродильної активності дріжджів, а термін зброджування сусла зростає до 80 годин.

Після зброджування в зрілій бражці визначали хіміко-технологічних показники в усіх зразках.

Аналізуючи результати досліджень встановлено, що використання антисептика полідез на стадії теплоферментативної обробки, дозволяє отримати кислотність зрілої бражки на рівні 0,4 град., що на 0,22 град нижче порівняно з контролем (0,62 град). А також зменшити вміст зброджуваних вуглеводів та нерозчинного крохмалю. Використання антисептика бактрілон також суттєво впливає на показник дозрілої бражки, але особливо не відрізняється від показників при антисептуванні полідезом. Тобто антисептування суттєво впливає на показники дозрілої бражки, а також дозволяє підвищити вміст спирту в дозрілій бражці (при антисептуванні полідез на 2%, а при антисептуанні бактрілон на 1,55%).

При аналізі показників дозрілої бражки, одержаної антисептуванням на стадії бродіння слід сказати, що кислотність бражки з використанням антисептиків полідез та бактрілон становила на 0,14 та 0,16 град нижче порівняно з контролем (0,62 град). Вміст вуглеводів також суттєво зменшився, але не нижче ніж при внесенні антисептиків на стадії розріджування. Вміст спирту збільшився порівняно з контролем на 1,25% і 1,35%, відповідно.

Таким чином, на основі отриманих експериментальних даних встановлено, що досліджувані антисептики краще використовувати на стадії термоферментативної обробки сировини, так як це дозволить не тільки забезпечити необхідну стерильність замісу та сусла, але й знизити концентрації антисептуючих препаратів.

Список використаних джерел

1. Технологія спирту. В. О. Маринченко, В. А. Домарецький, П. Л. Шиян та ін.; За ред. В. О. Маринченко. Київ: НУХТ, 2003. С. 15–19.

2. Забродский А. Г. Борьба с потерями от инфекций в спиртовом производстве. Львов: Гостехиздат, 1980. 203 с.

3. Сосина С. М. Микроорганизмы брожения и очаги инфекции на заводах бродильной промышленности. Минск: Звезда, 1986, 56 с.

ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ 4 “УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВИХ МЕХАНІЗМІВ В УМОВАХ ЗМІН ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ”

Вдовичин І. Я.
д.політ.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

СВОБОДА І РІВНІСТЬ (ЯК УМОВА І ЯК КОНФЛІКТ)

Ще з античності усталеною є думка, що свобода можлива серед рівних. І водночас – застосування свободи породжує певну нерівність, яка є наслідком персональних зусиль індивіда. “Багато утопій будувалося, нібито усі люди взаємозамінні і рівні один одному. Ми ж повинні приймати той факт, що існує надзвичайно широкі межі варіацій інтелекту, характеру, конституції і т. д. Якщо допускаються прояви індивідуальності, особливостей характеру та особистої свободи, то слід уточнити діапазон індивідуальних відмінностей, що вимагають врахування” [2, с. 208]. Визнаючи рівність як права, слід остерігатися спроб насильницького впровадження абсолютної рівності.

Сучасні стрімкі зміни в усіх сферах буття людини зробили популярними ідеї про смерть будь-яких табу і досягнення необмеженої свободи. Виникають можливості навіть вийти за фізичні обмеження свого тіла. Як усі радикальні припущення щодо можливості швидкої зміни людського суспільства вони є небезпечними і нереалістичними. Сучасна цивілізація постала завдяки тривалій культурній еволюції. Відважне руйнування фундаменту не забезпечить свободи, а відкриває шлях до модерних варіантів тиранії, опертих на успіхи науки.

Найбільш активно ідеї краху будь-яких обмежень просуває постмодернізм. Один із його чільних представників, Ж. Бодріяр, переконує, що зникає реальна спроможність владних інститутів контролювати функціонування суспільства, його соціальну природу. Зокрема, як приклад, він наводить відношення до освіти: “Влада (або те, що займає її місце) вже не вірить в Університет. Насправді вона знає, що він – це лише зона розміщення та нагляду за цілою віковою категорією, тож їй немає діла до відбору – свою еліту вона відшукає в іншому місці або ж по-іншому. Дипломи нічого не варті: то чому вона мала б відмовлятися видавати їх, втім, вона готова видавати їх усім, тоді для чого ця провокаційна політика, якщо не для того, щоб конкретно спрямувати енергію на досягнення фіктивної мети (відбір, робота, дипломи тощо), на мертве референційне, що загниває?” [1, с. 213] Провідною ідеєю для нього є переконаність у симулятивній природі усіх формальних демократичних процедур: виборів, референдумів, самого процесу голосування, через відсутність у них спроможності сутнісно змінювати характер політико-правових відносин. Як індивід так і маса втратили суб’єктність.

Аналізуючи політико-правові погляди Ж. Боріяра, частина дослідників виводить їх із ідеї Н. Мак’явеллі, мислителя період Відродження, вважаючи що в них теж, як і у Ж. Бодріяра, представлена боротьба за владу, звільнена від релігійних і міфологічних упереджень. На наш погляд, такий підхід не є слушним. Н. Мак’явеллі навпаки, суб’єктивізує політико-правові відносини. Він вивільняє індивіда і грубо його кидає в потік історії. Дилеми стоять перед ним жорсткі: загинути самому, погубити інших, раціоналізувати оточуючий політичний хаос неморальними діями. Для нього індивід рівний у свободі і відповідальності. Він може діяти бо несе відповідальність. Нерівність постає як наслідок реалізованої свободи, чи як наслідок відмови від використання власної свободи. Та це різні за змістом і наслідками нерівності.

Ф. Ніцше теж відважився засумніватися в прямолінійних схемах позитивізму, вважаючи, що єдиним мірилом людської цінності визнається прагнення до влади. Тому головними атрибутами людини є її могутність, незаперечне право наказувати, панувати над

усім і всіма. Такі думки є наближеними до ідей Ж. Бодріяра, який наголошує, що сучасні гуманістичні гасла є своєрідним прикриттям для заперечення спроможності індивіда приймати рішення і нести за них відповідальність, по суті зводячи людину до стану тварини. Та французький мислитель відкидає саму можливість творення суспільства базованому на певних принципах (навіть соціальної ієрархії і кастовості, які обстоював Ф. Ніцше). Пропонуючи доволі слушні аргументи щодо вад пануючих політико-правових відносин і людського життя загалом, під обмежуючим впливом різноманітних табу, вони пропонують настільки радикальне звільнення, що зникає сама можливість для формування і прояву людської індивідуальності, Створюють інтелектуальне підґрунтя для тотальності, яка спроможна перевершити східні деспотії. "Навіть деспотизм не призводить до своїх найтяжчих наслідків, доки під його владою існує індивідуальність. І все, що пригнічує індивідуальність, є деспотизмом, незалежно від того, під яким ім'ям він виступає, і незалежно під того, чи сповідує він втілення Божої волі, а чи людських постанов" [3, с. 74].

Таким чином, енергія свободи спрямована проти неї ж самої. Свобода як реалізована можливість може простягатися лише над наперед визначеним світом, але яка не може нічого вдіяти в умовах невизначеної симуляції, з цією туманністю людських відносин, котрі більше не підкоряється законам тяжіння реального (відповідальності, обов'язку, нерівності). Ж. Бодріяр слушно зазначає розпад взаємних зобов'язань, тобто основи людської цивілізації, яка постає як результат спільних зусиль багатьох людей у тривалій часовій перспективі. Ф. Гаєк щодо цього зауважив: "Людина не народжується мудрою, раціональною і доброю, щоб стати такою, вона повинна навчитися. Наша мораль не є цілком продуктом нашого інтелекту, радше, людська взаємодія, регульована нашими моральними нормами, уможливлює розвиток розуму і здібностей, пов'язаних із ним. Людина стала мислячою істотою завдяки засвоєнню традицій, тобто того, що знаходиться між розумом та інстинктом" [4, с. 42]. Свобода і рівність власне постають такими центральними елементами людської спільноти яка прагне до розвитку і вдосконалення. Вони не перебувають у формалізованій статиці, потребують постійного пошуку балансу. Демонстрація їх нетотожності і навіть конфліктності породжує у багатьох розгубленість, бажання вирішити проблему шляхом уседозволеності.

Ж. Бодріяр, як думаючий дослідник, усвідомлює, що явище панування (домінування) не піддається повній корозії. Проблема полягає у тому як його відновити у чітко креслених формах, в умовах руйнування довіри до владних інститутів, творених нею рішень, посиленням впливу сумніву у доцільності самого її існування. У відповідності до постмодерністського тлумачення влади і свободи, пропонує власний варіант вирішення проблеми: "Влада може інсценізувати своє власне вбивство, аби віднайти проблиск існування та легітимності" [1, с. 31]. Що ми нерідко і спостерігаємо. Політико-правові відносини перетворюються у своєрідний спектакль, розіграний в умовах повсякденного життя перед спраглим до видовищ громадянином, – передвиборче дійство та телешоу – це в свідомості людей упродовж тривалого відрізку часу одне й те ж. Зникає конфлікт між свободою і рівністю як стимул до зміни реальності. Усі вільні у своїх діях, конструктивність як сенс поведінки зникає. не існує, бо це лише гра, усі рівні (можуть виконувати будь-яку роль). Як наслідок – зникає контроль за владою. Вона отримує можливість для витонченого впливу і маніпулювання. Що ми тепер нерідко спостерігаємо в межах використання постправди чи то гібридної війни. Немає чітких інституційних обмежень.

Створюється невичерпна можливість до симуляції: опиняємося в постійному віртуальному продукуванні ідей, фактів, фантазій, образів, мріянь, які вже присутні поруч із нами, які нам, у власній фатальній непричетності, потрібно сприйняти чи перевірити (що часто неможливо – ні інтелектуально, ні фізично). Зникає наша спроможність до реалістичної інтерпретації подій в яких ми діємо, зникає наша свобода – ми неспроможні діяти у відповідності до наших інтересів чи уподобань. Як результат – індивід втрачає впевненість в існуванні свободи, її самоцінності і необхідності. Що власне і є найбільш ефективним інструментом контролю на людиною – коли вона сама не прагне вільно і

усвідомлено діяти, сприймати конфлікт і відповідальність як обов'язкові умови свободи. Доречним тут буде згадати слова Д. С. Міля: "єдиним надійним та постійним витоком удосконалення є свобода, бо саме завдяки їй незалежних центрів удосконалення може існувати стільки ж, скільки існує індивідів" [3, с. 81].

Підсумовуючи, варто зазначити, що конфлікт свобода-рівність обумовлює поступ людської індивідуальності і людської цивілізації. Створення максимально однорідної спільноти має наслідком деградацію. Складність сьогодення обумовлена тим, що традиційні форми заперечення свободи замінені більш витонченим інструментарієм – пропагандою максимальної свободи, яка забезпечить максимальну рівність. У той час, як свобода потребує окресленості, меж. Чи це йде мова про поділ влади, чи то визнання вашої власності, чи то обмеження вашої поведінки (вчиняти злочини із застосування насильства чи розповсюджувати недостовірну інформацію).

Ми потребуємо відновлення ролі раціональності і здорового глузду в поведінці людини.

Список використаних джерел

1. *Бодріяр Жан. Симулякри і симуляції; пер. з фр. В. Ховхун. К.: Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2004. 230 с.*
2. *Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы; пер. с англ. М.: Смысл, 1999. 463 с.*
3. *Міл Джордж Стюарт. Про свободу: Есе; Пер. з англ. К.: Видавництво Соломії Павличко "Основи", 2001. 425 с.*
4. *Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность: Ошибки социализма; Пер. с англ. под ред. У. У. Баттли. М.: Новости, 1992. 304 с.*

Котуха О. С.
к.ю.н., доцент,
Чабан О. М.
к.ю.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ПРИНЦИПИ КООПЕРАТИВНОГО ПРАВА – СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД

Принципами кооперативного права є комплекс загальних положень, які визначають порядок утворення, мету діяльності кооперативних організацій та способи її досягнення, основні засади внутрішньо-кооперативних відносин і відносин у суспільному житті громади. Розробка кооперативних принципів має особливе значення для формування теорії кооперативного права.

Слід зазначити, що кооперативні принципи затверджено на XXXI конгресі Міжнародного кооперативного альянсу, якій відбувся в 1995 році в Манчестері. До їх складу увійшло сім принципів, а саме:

1) добровільне та відкрите членство в кооперативі. Кооперативи є добровільними організаціями, відкритими для всіх осіб, які мають бажання користуватися їх послугами, здатні взяти на себе відповідальність, пов'язану із членством у кооперативі, без будь-якої дискримінації за статевою ознакою, соціальною, расовою, політичною і релігійною належністю;

2) демократичний членський контроль за діяльністю кооперативу. Кооперативи – демократичні організації, що контролюються їх членами, які беруть активну участь у формуванні їх політики та прийнятті управлінських рішень. Члени кооперативів, які обрані до керівних органів, зобов'язані звітувати про свою роботу рядових членам. У первинних кооперативах усі члени мають рівні права голосу. Членами "первинного кооперативу" є окремі особи чи підприємства (юридичні особи). Кооперативні організації інших рівнів – "вторинного" або "третинного" – це об'єднання кооперативів з метою вирішення загальних завдань);

3) автономія і незалежність. Кооперативи є незалежними організаціями, що засновані на основі самодопомоги і контролюються своїми членами. Якщо кооперативи вступають у відносини з іншими організаціями, або отримують капітал із сторонніх джерел, вони повинні здійснювати це таким чином, щоб забезпечити демократичний контроль з боку членів та зберегти зовнішню незалежність. Нарівні з іншими підприємствами кооперативам необхідний капітал для здійснення тієї чи іншої діяльності. Відмінність полягає в тому, що в кооперативі ніхто – ні його члени, ні треті особи – не можуть виступати в якості власника капіталу і виставляти вимоги про вплив і частину "прибутку", посилаючись на розмір внеску. Важливо розрізняти поняття "надлишок", або "профіцит", і "прибуток". Кооперативна діяльність не ставить за мету отримання прибутку. Вона повинна, однак, здійснюватися максимально ефективно заради досягнення найкращого економічного результату виходячи з коштів членів організації. Розподіл надлишків між членами кооперативу повинно проводитися в залежності від обсягу їх праці, покупок або поставок, а не на основі інвестованого капіталу;

4) економічна участь членів у діяльності кооперативу. Члени кооперативу беруть рівну участь у формуванні капіталу кооперативу та контролю за його використанням. Принаймні частина капіталу кооперативу повинна перебувати в колективній власності;

5) навчання, підвищення кваліфікації, інформація. Кооперативи надають своїм членам, виборним представникам, менеджерам і найманим робітникам можливість для навчання і перепідготовки для того, що би вони могли ефективно виконувати своїх обов'язки і сприяти розвитку кооперативів. Вони інформують суспільство і через засоби масової інформації, що формують суспільну думку, роз'яснюють про природу і переваги кооперації. Ставка на освіту, підвищення кваліфікації і практику підкреслює постійне прагнення кооперативів пропонувати своїм членам найкращу альтернативу, навіть у разі зміни соціальних умов, конкурентів та інших обставин;

6) співпраця між кооперативами. Кооперативи служать своїм членам найбільш ефективно і зміцнюють кооперативний рух лише в тому разі, якщо вони працюють спільно через місцеві, регіональні та міжнародні кооперативні об'єднання. Кооперативне об'єднання не є ізольованим явищем. Є достатньо причин для того, щоб ідея співпраці, закладена в кожному кооперативі, приносила плоди і в більш широкій перспективі. Багато людей, наприклад, є членами декількох кооперативів і отримують в результаті цього найбільшу вигоду в разі співпраці даних кооперативів;

7) турбота про громаду. Кооперативи працюють на благо всього суспільства та проводять політику, яка схвалена їх членами. Останній принцип підкреслює суспільну роль кооперації. З решти принципів і основоположних кооперативних цінностей випливає, що кооперативне об'єднання є видом діяльності, яка повинна знаходитися в гармонії з навколишнім співтовариством [6].

В Україні діяльність кооперативів будується на загальних принципах господарювання, закріплених в статті 6 Господарського кодексу України (забезпечення економічної багатоманітності та рівний захист державою усіх суб'єктів господарювання; свобода підприємницької діяльності у межах, визначених законом; вільний рух капіталів, товарів та послуг на території України; обмеження державного регулювання економічних процесів у зв'язку з необхідністю забезпечення соціальної спрямованості економіки, добросовісної конкуренції у підприємництві, екологічного захисту населення, захисту прав споживачів та безпеки суспільства і держави; захист національного товаровиробника; заборона незаконного втручання органів державної влади та органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб у господарські відносини).

Натомість, спеціальні принципи кооперативного права закріплені в статті 4 Закону України "Про кооперацію" від 10 липня 2003 р. № 1087-IV [7], до яких належать:

1) добровільність вступу та безперешкодний вихід з кооперативної організації (кооператив створюється його засновниками на добровільних засадах. Вступ до кооперативу здійснюється на підставі письмової заяви особи, яка виявила відповідне бажання бути

членом кооперативу та погодилася внести вступний внесок і пай);

2) соціальна справедливість, взаємодопомога та співробітництво (кооперативні організації гарантують усім своїм членам, а також найманим працівникам належну оплату праці відповідно до їх фаху, кваліфікації, особистого та трудового внеску, забезпечують належні умови праці та соціально-економічні гарантії, передбачені законодавством);

3) рівне право голосу під час прийняття рішень (один член кооперативу – один голос) (застосовується під час участі членів кооперативу в роботі вищого органу управління кооперативу, яким є загальні збори членів кооперативу);

4) вільний вибір напрямів і видів діяльності (полягає в забезпеченні кооперативам права 1) самостійно визначати економічні засади своєї діяльності; 2) здійснювати планування господарської діяльності; 3) розробляти програми і плани економічного та соціального розвитку, які затверджуються на загальних зборах членів кооперативу);

5) демократичний контроль за діяльністю кооперативних організацій та їх посадових осіб з боку членів кооперативних організацій;

6) безпосередня участь членів кооперативної організації у її діяльності (члени кооперативів беруть особисту участь у роботі його керівних і контрольних органів. Передача цього права іншим особам кооперативним законодавством України не допускається).

Принципи кооперативного права також передбачені в ст. 3 Закону України "Про сільськогосподарську кооперацію" від 17 липня 1997 р. серед яких виділяють: добровільність членства; відкрите членство; обов'язкова трудова участь у виробничих кооперативах; демократичний характер управління за правилом "один член – один голос"; обмеження виплат часток доходу на паї; розподіл доходу відповідно до їх участі в діяльності колективу; контроль за діяльністю в порядку, визначеному статутом [9].

У науковій літературі справедливо відзначають, що в жодному з принципів кооперації не відтворені принципи освіти, навчання та інформації. Згідно з цими принципами кооперативи повинні забезпечити освіту і навчання своїх членів, обраних представників адміністративного персоналу і службовців таким чином, щоб вони сприяли дійсному розвитку кооперативу. В межах цього міжнародного принципу кооперативи України забезпечують навчання адміністративного персоналу і службовців [10, с. 35].

Така позиція очевидно є слушною, оскільки невідтворення цього принципу в законі дає керівному складу кооперативу можливість усунути від навчання рядових членів кооперативу. За таких умов члени кооперативу не мають достатніх знань і досвіду використовувати законодавчі акти і норми для захисту належних їм законами і статутами прав, а керівники і спеціалісти кооперативу володіють знаннями і способами діяти в інтересах невеличких груп керівного складу спеціалістів.

Основоположні принципи кооперації будуть діяти при умовах, що механізм їх реалізації відтворений в законодавчих актах. Принципи кооперативного права повинні відповідати загальним принципам права, якими визначаються нормотворча і правозастосовна діяльність, координація механізму правового регулювання, критеріїв оцінки правової природи законів, актів органів державної виконавчої влади і місцевого самоврядування, дій громадян, на підставі яких формується правове мислення і правова культура, цементується система права. Головне призначення принципів кооперативного права полягає в тому, щоб забезпечити втілення в законодавство єдиної політики кооперації, закладених у ній кооперативних ідей і принципів.

Список використаних джерел

1. Рекомендація генеральної конференції Міжнародної Організації Праці від 03.06.2002 № 193. URL: http://student.zoomru.ru /ecoteo/deklarasti-prinyatiya/164575.10184.s4.html.

2. Про кооперацію: Закон України від 10 липня 2003 р. № 1087-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua.

3. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України від 17 липня 1997 р. № 469/97-ВР. URL: https://zakon.rada.gov.ua.

4. Семчик В. І. Принципи кооперативного права. Альманах права. Вип. 3. 2012. С. 32–37.

Санагурська Г. М.
к.ю.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ДЕПУТАТСЬКОЇ НЕДОТОРКАНОСТІ ВІДПОВІДНО ДО КОНСТИТУЦІЇ РЕСПУБЛІКИ ВІРМЕНІЯ

Проблему обсягу недоторканості народних депутатів України вже по праву можна назвати традиційною у передвиборчих парламентських виборах. Звичайно, зміна чи скасування депутатської недоторканості не єдина біда українського парламентаризму, але і досі залишається чи не найактуальнішим питанням.

В Україні цій проблемі приділяли увагу вчені Ю. Г. Барабаш, В. Ф. Погорілко, Ю. М. Тодика, В. М. Шаповал, Ю. С. Шемшученко, висловлювалися судді Конституційного Суду України, зокрема В. Д. Бринцев, В. Д. Вознюк, М. І. Козюбра та ін. Про актуальність теми свідчать і захищені дисертаційні роботи з окресленої проблематики О. А. Александрова (2010 р.), А. Ю. Кожевникова (2010 р.), О. І. Радченка (2005 р.).

Розв'язання проблеми недоторканості народного депутата України на конституційно-правовому рівні обумовлює потребу проаналізувати практику закріплення досліджуваного правового інституту у зарубіжних країнах. Увагу привертає правове врегулювання депутатської недоторканності в Конституції Республіки Вірменія. Чому саме ця країна? Вірменія, так як і Україна, є державою пострадянського простору, наближена до української правової системи, має схожий рівень демократії та принципу верховенства права. Більше того, у 2018 р. Вірменія зайняла перше місце у рейтингу країн із найбільшим прогресом у розвитку демократії за версією англійського журналу "The Economist" [4].

Конституційна норма щодо депутатської недоторканності у Вірменії двічі зазнавала змін в результаті референдуму. У початковому варіантів (ст. 66 Конституції Республіки Вірменія від 5 липня 1995 р.) було зафіксовано депутатський індемнітет, відповідно до якого депутат не міг піддаватися переслідуванню і залучатися до відповідальності за дії, що випливають зі свого статусу, в тому числі за думки, висловлені в Національних Зборах. Однак обмеження поширювалося щодо наклепу та образи. Разом з тим, згадана стаття містила положення щодо абсолютного імунітету: "Депутат не може бути заарештований, підданий кримінальної або адміністративної відповідальності в судовому порядку без згоди Національних Зборів" [1].

У 2005 році в результаті референдуму у Вірменії стаття 66 Конституції зазнала змін. Зокрема уточнено часові межі дії індемнітету, а саме "на термін своїх депутатських повноважень і після їх закінчення". Однак, найсуттєвіше те, що внесено обмеження щодо депутатського імунітету – він не поширюється на випадки, коли затримання депутата проводиться в момент скоєння злочину. Також додано норму про те, що депутата не можна залучати в якості обвинуваченого, піддавати затримання або порушувати щодо нього питання про притягнення до адміністративної відповідальності в судовому порядку без згоди Національних Зборів [2].

Остаточної редакції норма про недоторканість депутата вірменського парламенту зазнала у 2015 р. Закріплена в статті 96 Конституції Республіки Вірменія, з однойменною назвою "Недоторканість депутата", норма отримала більш логічну та чітку структуру. Поділяється на дві частина: ч. 1 ст. 96 регулює питання депутатського індемнітету, а ч. 2 ст. 96 – депутатського імунітету. Шляхом референдуму скасовано положення, що обмежувало відповідальність депутата за висловлену в рамках депутатської діяльності думку або голосування (щодо наклепу та образи). Разом з тим, звузилися межі імунітету – тепер депутат може бути позбавлений волі без згоди Національних Зборів не лише коли він був спійманий в момент скоєння злочину, а й безпосередньо після цього. "В цьому випадку позбавлення волі не може тривати більше сімдесяти двох годин. Про позбавлення депутата свободи негайно повідомляється Голові Національних Зборів" [3]. Останніх два речення теж

стали новелою у вірменській Конституції, подібні положення зустрічаємо в конституціях Грузії та Латвії.

Неодноразове внесення змін до Конституції Республіки Вірменії в питанні депутатської недоторканості, демонструє важливість цього питання для вірменського суспільства. Ймовірно, необхідність зазначених вище змін була спровокована високим рівнем корупції та зловживанням правами збоку депутатів. Однак, незважаючи на відносно тривалий шлях, вірменський парламент зміг запровадити оптимальну модель депутатської недоторканості для своєї держави. Таких підхід до врегулювання питання депутатської недоторканності може стати хорошим досвідом для українського парламентаризму та вирішення проблеми абсолютного депутатського імунітету в Україні.

Список використаних джерел

1. *Конституция Республики Армения от 5 июня 1995 года. URL: https://www.krugosvet.ru/node/38795.*
2. *Конституция Республики Армения с изменениями внесены референдумом от 27 ноября 2005 года URL: https://www.president.am/ru/constitution-2005/.*
3. *Конституция Республики Армения с изменениями внесены референдумом от 6 декабря 2015 года URL: https://www.president.am/ru/constitution-2015/.*
4. *The Economist's country of the year 2018. URL: https://www.economist.com/leaders/2018/12/22/the-economists-country-of-the-year-2018.*

Сислюк Я. Г.
к.філос.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет,
Сислюк І. П.
викладач
КЗ ЛОР "Львівський обласний інститут післядипломної педагогічної освіти",
Дубик В. Я.
к.е.н., доцент
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСВІТА ТА ПЕДАГОГІЧНІ ІДЕЇ У БРАТСЬКИХ ШКОЛАХ УКРАЇНИ XVI – XVII СТОЛІТТЯ

Внаслідок поширення в Україні гуманістичної культури формується нова наукова та громадсько-політична еліта, яка вважає першочерговим своїм завданням розбудову власних осередків науки та освіти. Такими освітніми навчальними закладами в XVI – XVII ст. стали братські школи. Історія братського руху демонструє, що Україна в добу Ренесансу йшла в унісон з духовними тенденціями Європи – гуманізмом та Реформацією, але вони накладалися на ті специфічні політичні та економічні обставини, в яких опинилися українські землі.

Перша школа була заснована при Успенській церкві Львівським ставропігійським братством в 1586 році для дітей різних станів. Вона утримувалася на громадські кошти. Це був "всестановий навчальний заклад, в якому початкове навчання поєднувалося з школою вищого типу". У програму братської школи входило вивчення курсу "семи вільних наук" що поділялися на тривіум (граматика, діалектика й риторика) і квадривіум (арифметика, геометрія, філософія й музика).

Тут викладали такі відомі вчені і педагоги, як Арсеній Еласонський, Іван (Йов) Борецький, Лаврентій і Стефан Зизанії (Куколі), Павло Беринда, Кирило Транквілліон–Ставровецький, Захарія Копистянський, Олександр Митура, Максим Грек та інші. Значну підтримку надавав школі гетьман П. Сагайдачний. Школа Успенського братства слугувала взірцем для братських шкіл Вільна, Києва, Луцька, Кременця, Вінниці, Кам'янець-Подільського, Замостя, Рогатина, Перемишля, Галича та інших міст і містечок тодішньої України.

Більшість братських шкіл об'єднували загальнотеоретичні засади, принципи і завдання, методика навчання і виховання, обов'язки учителя та учнів, які були викладені у статуті Львівської братської школи "Порядок шкільний" і правилах для учнів "Артикул прав". Луцька братська школа мала, зокрема, статут "Права школи греко-латино-словенської артикули". Сьогодні вони вважаються визначними пам'ятками української педагогічної думки. Судячи зі статутів, братські школи існували на таких засадах та принципах:

1) загальнодоступність та рівність: у школах мали право навчатися діти різних соціальних та майнових станів. Плату за навчання вносили відповідно до статків, сироти і убогі навчалися за рахунок братства. Становище учня в школі залежало не від матеріального стану батьків, а від його особистого успіху у навчанні та поведінці. Для сиріт та дітей з інших міст існували гуртожитки (бурси);

2) демократичність: батьки визначали коло предметів, які мали вивчати їхні діти. У вихованні й навчанні дітей важливу роль відігравав учитель, який повинен був відзначатися високими моральними якостями. Педагог, за статутом, був зобов'язаний ставитися до всіх однаково. Існувала вимогга – жити у братерському союзі та християнській любові;

3) класно-урочна система навчання: в елементарних братських школах учні поділялися на три групи залежно від набутих знань, умінь, навичок, а з XVII ст. у братських школах підвищеного типу встановилася класна система занять. Навчальний рік розпочинався з 1 вересня, були введені канікули, екзамени тощо;

4) тісний зв'язок з батьками чи родичами братчиків: між батьками та родичами укладалася письмова угода, де обумовлювалися обов'язки сторін з проблем виховання і навчання дітей. Угода підписувалась у присутності двох свідків, найчастіше це були сусіди. Обов'язком батьків була перевірка домашнього завдання;

5) чітка організація навчання: заборонялися пропуски занять, запізнення, існувала налагоджена система чергових. Якщо хтось із учнів не з'являвся на урок – учитель посилав когось із вихованців з'ясувати причину;

6) ґрунтовність освіти: намагалися давати таку освіту, яка б ґрунтувалася на власних культурних традиціях і водночас не поступалася західноєвропейській.

Програми братських шкіл значною мірою були копією програм єзуїтських шкіл, а відтак і підручники братських шкіл часто були простою переробкою підручників, що використовувалися в єзуїтських школах. Однак були і оригінальні підручники, а також перекладені з грецької мови. Наприклад, Лаврентій Зизаній написав "Грамматику слов'янского язика" (1596), Мелетій Смотрицький – "Грамматику словенскую" (1613).

Братські школи були двох типів: елементарного та підвищеного, які докорінно відрізнялися від інших існуючих шкіл, приміром, протестантських, католицьких, православних монастирських та національних: єврейських, вірменських тощо. Предмети у цих школах викладалися рідною мовою, вивчалася антична література, філософія, розвивалися розумові здібності учнів, що свідчило про демократизацію навчального процесу.

Учнів, як правило, ділили на три групи: одні вчилися розпізнавати літери, інші – читати і. вчити напам'ять певний навчальний матеріал треті – міркувати, пояснювати прочитане. Читати і писали вчилися слов'янською мовою. Учнів навіть знайомили зі слов'янською нумерацією. До змісту освіти у школах першого типу, крім читання та письма, входила лічба, малювання, вивчення катехізису, особливе місце займали співи. Церковний хор складався з учнів. У деяких братських школах, наприклад у Київській, практикувався багатоголосий спів у 4, 6, 8 голосів. Ставили театральні спектаклі, окремі учні писали вірші українською літературною мовою того часу.

У школах запроваджувались різні методи: пояснення, бесіда, самостійна робота, диспут, взаємне навчання. Для закріплення навчального матеріалу широко практикувалось повторення. За порядком у школі, поведінкою учнів і виконанням домашніх завдань стежили виділені на кожний тиждень чергові учні. В школі часто бували батьки учнів, які допомагали вчителям доглядати за поведінкою дітей. При братських школах існували так звані "братства младенческие", основна мета яких - моральне виховання юнацтва.

Під впливом братств виникають також парафіяльні школи при церквах і монастирях. Все це сприяло поширенню освіти серед широких верств населення. Іноземний хроніст Павло Алепський писав у зв'язку з цим: "У країні козаків усі діти вміють читати, навіть сироти". Чеський педагог Ян Амос Коменський чимало використав з практики братських шкіл для своєї "Великої дидактики". На основі об'єднання двох київських братських шкіл у 1632 році виникла Києво-Могилянська академія. Наприкінці 17 ст. братські школи занепали.

Зазначимо, що діяльність братств та їхніх шкіл була зорієнтована ще й на захист православ'я хоч цей напрямок роботи не зазначався у статутах. Це дало привід багатьом дослідникам розглядати братства як мирні організації. Але відомо, що кожен, хто вступав до братства, складав присягу ("цілували кожен за всіх і всі за кожного чесний хрест") стояти за православну віру "до останньої краплі крові", "до останнього подиху".

Загалом діяльність братських шкіл стала епохальним явищем в історії української освіти та шкільництва, що забезпечило його дальший бурхливий розвиток. Вони виплекали й перед усім світом показали нову генерацію освічених людей України, творчих інтелектуалів, палких патріотів, носіїв і пропагандистів ідей української державності, будителів українського національного відродження, утвердження людської гідності українця, почуття поваги до представників інших народів.

СЕКЦІЙНІ ЗАСІДАННЯ

СЕКЦІЯ 1 “ЕКОНОМІКА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО”

Апопій В. В.
д.е.н., професор,
Середа С. А.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ДО ПИТАННЯ ЗМІСТУ ПРОЦЕСУ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Розвиток − категорія складна і багатогранна, зміст якої формується під впливом умов і чисельних чинників, характерних для конкретних типів економік. Тому, в дослідженнях представників вітчизняних і зарубіжних наукових шкіл ця категорія трактується по-різному.

Категорію “розвиток” трактують як: “...зміну меж виробничих можливостей” (С. Гурієв), “...процес функціонування та еволюції систем у довготривалому періоді” (С. Мочерний), “... процес постійного економічного зростання” (П. Бергер), “інвестиції в людський капітал” (Т. Шульц), “...створення інституціональних умов для вільного підприємництва” (Е. де Гото), “... поступальний процес за багатьма напрямами” (Г. Дуб’янська). Він має свої особливості і характерні ознаки залежно від його суб’єкта, мети і функцій. Для внутрішньої торгівлі розвиток є довготривалим еволюційним процесом кількісного та якісного нарощування її потенціалу з метою ефективної реалізації основних функцій. Довготривалість і еволюційність характеризують процес розвитку як поступальний, динамічний, без різких змін, “шокового” характеру.

Основний зміст процесу розвитку − нарощування потенціалу торговельної сфери, насамперед ресурсного (матеріально-технічного, технологічного, економічного, соціального), і збільшення обсягів господарської діяльності, поліпшення результативних показників. Його багатогранність зумовлює наявність різновидів розвитку в торгівлі: економічний, соціальний, технічний, технологічний, інвестиційний, інноваційний та ін. Головною метою розвитку торговельної сфери є забезпечення товарного обігу та еквівалентного обміну товарів у формі купівлі-продажу для задоволення потреб споживачів − фізичних та юридичних осіб.

Отже, сутнісна характеристика процесу розвитку сфери торгівлі розкриває багатоаспектність його змісту. Розвитку властива органічна єдність складових, тобто комплексний характер зростання, а не лише її окремих сегментів.

Залежно від соціально-економічних умов, екзогенних та ендогенних чинників, спрямованості торговельної політики розвиток у системі внутрішньої торгівлі може бути двох типів:

1) екстенсивний розвиток, за якого кількісне збільшення обсягів господарської діяльності підприємств торгівлі пропорційне зростанню ресурсного потенціалу, насамперед матеріально-технічного і трудового. Щоправда, у сфері торгівлі товарооборот може прискорено зростати за рахунок цін, незалежно від змін ресурсного потенціалу, тому при аналізі цього показника слід орієнтуватися на фізичний його обсяг. Крім того, офіційна статистика системно обліковує лише оборот підприємств торгівлі, інші сектори (фізичні особи-підприємці, ринки, дрібно-роздрібна мережа) показують оборот розрахунковий, що становить 50-55% національного;

2) інтенсивний розвиток, що характеризується випереджальним розвитком кількісних та якісних показників за рахунок нових технологій, методів продажу, організаційних форм, управлінських схем, конкурентних механізмів, маркетингових прийомів. Детермінованими чинниками інтенсифікації торгівлі є п інтернаціоналізація та диверсифікація, наростаюча

конкуренція.

В Україні зростання цін на товари і послуги має постійний характер, що приводить до домінуючої ролі цінової складової у розвитку роздрібного товарообороту. Підтвердженням тому суттєвий розрив між товарооборотом в фактичних і порівняльних цінах. Цінова складова у темпах росту коливається від 40 до 60 %.

Основними індикаторами якісного зростання є динаміка результативних показників і структурних змін: прибутку, рентабельності, валова додана вартість (ВДВ), якості асортименту, оборотність запасів та інші. Аналіз показує, що деякі з зазначених показників в останні роки мають позитивну динаміку.

Якісні показники розвитку внутрішньої торгівлі досить суперечливі, при цьому вони в останні десять років виявляють певну стабільність за виключенням фінансових результатів.

Характер розвитку торгівлі об'єктивно впливає на функції торгівлі, їх зміст і масштабність.

Таким чином, узагальнюємо змістовне наповнення процесу розвитку внутрішньої торгівлі:

– внутрішня торгівля повинна розвиватися інтенсивним шляхом, котрий характеризується впровадженням нових технологій (інтернет-торгівля), нових організаційних форм управлінських схем, конкурентних механізмів;

– розвиток внутрішньої торгівлі України в сучасних економічних умовах повинен враховувати такий чинник, як постійне зростанні цін на товари і послуги. Цінова складова у розвитку роздрібного товарообороту буде впливати на внутрішню торгівлю що найменше 5-7 років;

– розвиток внутрішньої торгівлі суттєво впливатиме на змістовне наповнення виконуємих нею функцій.

Список використаних джерел

1. Апопій В. В. Актуальні проблеми сучасного розвитку внутрішньої торгівлі України. Торгівля, комерція, підприємництво : збірник наукових праць. 2015. Вип. 18. С. 5–11.

2. Апопій В. В. Інтеграція та інтернаціоналізація внутрішньої торгівлі України : тенденції і проблеми розвитку. Підприємництво і торгівля: збірник наукових праць. 2017. Вип. 21. С. 12–20.

3. Структурні зміни та сучасні тенденції розвитку внутрішньої торгівлі України : монографія / Апопій В. В., Міщук І. П., Антонюк Я. М. та ін.; за ред. проф. Апопія В. В. Львів : Вид-во "Новий Світ-2000", 2017. 440 с.

Башнянин Г. І.
д.е.н., професор,
Перепьолкіна О. О.
к.е.н., доцент,
Зав'ялова О. Р.
старший викладач
Львівський торговельно-економічний університет

ПРО РЕАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ТА РЕАЛЬНУ ВАРТІСТЬ КАПІТАЛУ

Капітал реальний – одна з форм кількісного та якісного відображення вартісних (вартісно-цінових) обсягів капіталу – у класичній і сучасній економічній теорії трактується по-різному. У класичній і сучасній класичній (неокласичній), а також у пролетарській (марксистській) економічній теорії й у вітчизняній українській економічній літературі соціалістичного періодів реальним капіталом прийнято називати капітал у його матеріально-речовинному втіленні, тобто як певні елементи так званих основних і оборотних капіталів.

Реальний капітал у його класичній інтерпретації є антиподом формального капіталу як капіталу грошового. Відмінність між формальним і реальним капіталом у його класичній

інтерпретації виконує роль основного “вододілу” між класичною і неокласичними (в тому числі сучасними) школами політичної економії. Класична економічна теорія (а також сучасна класична, тобто нова класична економічна теорія і така її специфічна гілка, як теорія реального економічного циклу, і теорії економіки ефективної пропозиції) в центр уваги ставлять проблему формування, функціонування і розвитку реального капіталу в його класичній інтерпретації. Реальний капітал є також основним предметом і об’єктом дослідження пролетарської, чи марксистської, політичної економії. До теоретичного аналізу реального капіталу в його класичній інтерпретації тяжіють також усі ті школи економічної теорії, в яких економічні системи досліджуються переважно в довгостроковому або навіть гіпердовгостроковому (історичному) ринкових періодах. Класичне тлумачення реального капіталу і його принципових відмінностей від свого антиподу – формального капіталу – не є єдиним в економічні літературі і, звичайно, не є загальноприйнятим. У сучасній економічній науці сформувалось також сучасне трактування реального капіталу. Згідно з ним реальний капітал – це або, по-перше, той обсяг елементів основного та оборотного капіталу (інвестиційних товарів чи капіталів), який можна придбати на національному ринку капіталів за цінами базового періоду або, по-друге, той обсяг інвестиційних товарів з погляду їх вартісної (вартісно-цінової) величини, який вони мають, коли вимірювальним економічним інструментом також слугують ціни так званого базового періоду [1, с. 162]. В обох випадках і в обох значеннях реальний капітал за своїм обсягом тотожний його загальній реальній вартості, тобто фактично сучасна економічна наука виходить з того, що поняття “реальний капітал” і “реальна вартість капіталу” є тотожними, ідентичними або майже тотожними.

Наведена процедура переходу від номінальної вартості капіталу до її реальної вартості (приведення номінальної вартості до реальної чи зведення реальної вартості до номінальної) не є точною, вона дає можливість лише приблизно і лише відносно визначити обсяг реальної вартості того чи іншого капіталу. Відносний результат ми отримуємо тому, що рівень базових цін завжди є відносним, а приблизний – тому, що такою процедурою ми повністю елімінуємо будь-який вплив інфляції. Між тим, інфляція як процес зростання сукупних цін, є складним явищем і не завжди зумовлюється простим знеціненням грошей. Інфляція також буває двоякою: з одного боку, номінальною, а з іншого – реальною. Номінальну інфляцію можуть спричиняти три (як відомо) фактори: 1) зростання сукупного попиту; 2) зростання сукупних витрат (сукупної пропозиції); 3) знецінення національної грошової одиниці.

Відповідно до цього, ми маємо три класичні типи інфляції: інфляцію попиту, інфляцію витрат (пропозиції) і так звану монетарну інфляції. Всі три типи інфляції практично формуються одночасно, однак у різні періоди економічного циклу переважають різні і відповідні типи інфляції. У період економічного піднесення переважає інфляція попиту, в період економічного спаду – інфляція витрат (пропозиції), а в період економічного гіперспаду – монетарна інфляція.

Однак слід пам’ятати, що в нормальній і динамічній економічній системі поруч з номінальною інфляцією може розвиватися і так звана реальна інфляція. Ця реальна інфляція є наслідком вдосконалення технології і продуктів (досконаліші технології і продукти мають вищу ціну щодо базових, вихідних) які, своєю чергою, спричиняють реальне підвищення сукупних цін. Реальна інфляція є явищем лише позитивним, вона позитивно впливає на функціонування національної економічної системи, тому враховувати її (точніше, елімінувати) при проведенні процедури переходу від номінальної вартості капіталу до реальної не потрібно.

Певні труднощі виникають при визначенні рівня реальної інфляції, точніше, реальної компоненти в загальному рівні інфляції. На нашу думку, зробити це можна на основі зіставлення зміни рівня сукупних цін у національній економічній системі і зміни рівня курсу національної валюти. Якщо ціни зростають швидше, ніж знижується рівень курсу національної валюти, то в національній економічній системі формується реальна інфляція, причому вона має позитивне значення (виступає як “плюс” − реальна інфляція, що свідчить

про наявність процесів вдосконалення технологій і розвитку продуктів у національній економічній системі). На величину цієї позитивної реальної інфляції потрібно скоригувати в більший бік обсяги реальної вартості капіталу. Якщо ж курс національної валюти знижується швидшими темпами, ніж зростає рівень сукупних цін у національній економічній системі, формується реальна інфляція зі знаком "мінус", так би мовити "мінус" − реальна інфляція. Її наявність свідчить про розвиток процесів економічної деградації національної економічної системи, про погіршення, а не вдосконалення, технологій і продуктів.

Описана сучасна інтерпретація реальної вартості капіталу (реального капіталу) не є єдиною. Залежно від факторів її формування вона також може бути елементарною. В елементарному значенні реальний капітал (реальну вартість капіталу) трактують як такий капітал і таку його реальну вартість, яка формується під впливом такого специфічного фактора, як економічний ефект (гранична корисність в її економічному значенні). Дуже часто цим економічним ефектом виступає граничний грошовий дохід: що він більший, то більшою реальною вартістю володіє той чи інший капітал (як формальний, так і реальний в його традиційному значенні). Усі інші фактори впливу на визначення обсягів реальної вартості капіталу в її елементарній сучасній інтерпретації розглядаються як "неефектні" і як такі, що, по-перше, лише додатково впливають на визначення обсягів реальної вартості капіталу і, по-друге, лише змінюють у той чи інший бік величину початково сформованої реальної вартості [2, с. 317].

Практично перехід від елементарної до високої реальної вартості капіталу відбувається шляхом певної модифікації ринкового (або розрахункового) ціноутворення під впливом зміни умов господарювання і загальної спрямованості розвитку і функціонування національної економічної системи. Перехід від соціально орієнтованої до інтелектуально орієнтованої національної ринково-економічної системи практично означає зміну панівного підходу до визначення обсягів реальної вартості капіталу. Сьогодні є всі підстави вважати, що економічна система України перебуває на досоціальному і доінтелектуальному етапі свого розвитку. Тому процес формування реальної вартості капіталу в Україні обмежується лише її елементарною стадією.

Список використаних джерел

1. Башнянин Г. І. Економічні метрологічні системи: проблеми метатеоретичного аналізу та становлення економічної метрології. Львів : Ліга-Прес, 2018. 368 с.

2. Башнянин Г. І. Економічні ринкові системи: методологічні проблеми метрологічного аналізу. Львів : Ліга-Прес, 2018. 402 с.

Башнянин Г. І.
д.е.н., професор,
Шевчик Б. М.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ЕНІОФЕНОМЕНОЛОГІЧНА РОЛЬ КУЛЬТУРИ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Синергетичний вплив культури на емерджентність економіки – це тема порівняно нова; ця проблема малодосліджена і вкрай актуальна для розвитку економічних систем, особливо перехідних соціумів, до яких все ще належить Україна, бо події останніх років ознаменували незавершеність економічної структури українського суспільства, незадовільну існуючу інституціональну архітектоніку, яка утворилася в умовах становлення кримінального капіталу та корупції влади, невідповідність способу організації економіки очікуванням більшості українських громадян, які відважилися на громадянський спротив цій недосконалості як замкнутій системі несправедливості та експлуатації.

Національна економічна система – це форма об'єднання людей, які мають спільні цілі у стосунку один до одного. Тобто, це інтегральний континуум, що має холотропний вимір – атрактивність капіталу духу і волі в осягненні спільної мети – буття нації у добробуті. Атрактивність волі та холотропність свідомості утворюють контур посилювального зворотного зв'язку синергетичного процесу економічного розвитку нації; без них немислимий вибір економічної моделі, адже економічна система – це процес добробуту, а ідея добробуту – це інтелігібельно відрефлексована екзистенція, оформлена в культурний патерн. Тому економічна система – це культурний патерн, огорнутий грошовою вуаллю.

Аналіз взаємовпливу культури та економіки неможливий без застосування міждисциплінарного підходу. Оскільки культура – це континуум отекстовлених сенсів, ретрансльованих в історичному часі для відтворення якісних модальностей буття у патернальних практиках, то синергетика культури підносить економічну системологію у сферу Антропного принципу обґрунтування Буття. Економіка перетворюється у засадничу науку обґрунтування не лише причинностей фактів буття як кількісних станів матеріального добробуту, а й можливостей, обумовлених вищою доцільністю на основі знань про ідеальні алгоритми маніфестації проявлення мислимо-бажаного як невідворотно-очікуваного. Економіка у соціокультурному контексті еволюціонує в науку про матриці можливого в природі суспільства не лише в обмежено-утилітаристському сенсі, а холотропно-атрактивному. Дискретна даність предмета економіки еволюціонує від наративу maxutility до розуміння людини не лише як споживача і розтринькувача, а як співпричетного діяча, трансформатора космічної енергії, передусім сонячної енергії у фотосинтезі біосфери, котрий збільшує корисною працею енергетичний бюджет планети.

Культурний алгоритм конституювання економічної діяльності передбачає трансформацію парадигмального проекту розвитку у патернальний проект відтворення. Культурні патерни відтворення економічної дійсності структурно являють собою конфігурації-тріади: α-патерн – це переважно творець ідеї можливості нової вдосконаленої економічної дійсності, шумпетерівський інсайдер "нових комбінацій"; β-патерн – це суб'єкт, котрий забезпечує втілення ідеї у практику пропозицією енергетичної основи актуалізації, наприклад, кредитуванням інноваційних проектів; γ-патерн – це суб'єкт, відповідальний за функцію забезпечення гомеостатичного стану системи, реалізатор кінцевої мети – ринкової трансакції і забезпечення доходами.

Сучасний економічний мейнстрім являє собою аксіологічний релятивізм, оформлений в утилітаристський парадигмальний проект та раціоналістський патернальний проект. Аксіологічний релятивізм провокує дискретність мислення, заперечує субстанціональність начал і замикає потенціал рефлексивності в умови чуттєвого світу у напрямі максимізації насолоди.

Культура – це успадкована система колективної ідентичності, що постає на основі досягнень розумової діяльності у способах користування природою. Уявлень про способи користування природою і місце людини у цих процесах є два, і вони визначають тип культурної ментальності: чуттєва та ідеаційна культура. Чуттєва культура – це упорядкована система мислення, що несе наративи сенсів, утворені внутрішнім досвідом чуттєвих вражень від видимого зовнішнього світу. Аксіологія чуттєвої культури ґрунтується на "грошовому способі мислення" – утилітарному наративі вираження баченого чи пізнаного у грошовому еквіваленті, де будь-що може бути отоварене. Праксеологічним патерном чуттєвої культурної ментальності слугує проект maxutility – знеособлений інтегральний образ досконалого егоїста, що максимізує індивідуальну корисність у формі грошової винагороди раціонально осмисленою дією шляхом виробничої спеціалізації чи надання послуг.

Економічне мислення сучасної епохи породжене аксіологією чуттєвої культури. Співвідношення між економікою і культурою у суспільному бутті розглядається у трьох вимірах: 1) як комбінація; 2) як інтеграція; 3) як рефлексія. Комбінація культури та економіки в умовах обмеженої раціональності зводиться до впливу культури в економіці як: 1) джерела обмежень; 2) джерела переваг; 3) причин відхилення від моделі. За способом

інтеграції існує розуміння: 1) економіки як культури; 2) культури як економіки. Нами у дисертаційному дослідженні сповідується перший підхід, згідно з яким кожна економічна система суспільства являє собою соціокультурне явище у флуктуаційній динаміці дискретних процесів буття. За ознакою рефлексії існує так звана "культура економістів", в основі якої лежить патернальний проект універсального суб'єкта-фахівця, який трактує maxutility як патерн субстанціонально-фрактальної ідентичності в усіх мислимо-можливих сферах людського буття.

Історично хвиля циклу чуттєвої культури набула наростаючої траєкторії становлення у добу італійського Відродження. Аксіолгічне обґрунтування отримала у період німецької Реформації. Оформилася у парадигмальний проект під впливом гуманістичних ідей французького Просвітництва і, врешті-решт, втілилася у режим патернальних практик економічної дійсності в період англійської Промислової революції як ринкова економіка індустріальної цивілізації. Наш час являє собою флуктуючий континуум соціокультурної динаміки з наростаючими тенденціями становлення нового циклу ідеаційної культури, аксіологічні наративи, парадигмальні проекти та праксеологічні патерни якої функціонуватимуть в якості організаційних принципів нового типу цивілізації: постіндустріалізм, ноосфера, сингулярність тощо.

Ідеаційний тип культурної ментальності у статусі домінуючого патерна культури, що задає параметри відтворювальної діяльності суспільства, приходить на зміну чуттєвій культурі, патерни якої виродились в ентропійні симулякри. Перша половина XXI ст. і буде тим біфуркаційним лагом заміщення соціокультурних типів з чуттєвого в ідеаційний стан. Геополітична периферійність України та її суто іманентний фактор – регенераційна фаза етногенезу, що діятиме як контур посилювального зворотного зв'язку, висуне Україну в епіцентр флуктуаційних процесів становлення ідеаційної культури. А це означає, що сучасні українці будуть задіяні як перші переосмислювачі аксіологічних сенсів, перші автори альтернативних парадигмально-інноваційних проектів суспільно-економічного розвитку, і перші впроваджувачі патернальних практик у новопосталому світі нооекономіки ідеаційної культури. Ким будуть ці люди: осмислювачі, творці та впроваджувачі? За інтелігібельним характером своїх розумових здібностей вони визначатимуться як когнітаріат – меритократичний клас суспільства нооекономіки ідеаційної культури. Мегаалгоритм соціокультурної динаміки в історії світової цивілізації демонструє послідовну зміну типів домінуючої культури таким чином, що кожна нова форма соціокультурного порядку реалізується однією із захисних оболонок ядра матриці культури. Цих оболонок три: релігійна, когнітивна та естетична. Якщо минулий цикл становлення ідеаційної культури Середньовіччя був реалізований релігійною оболонкою – постала Християнська цивілізація. Якщо існуючий цикл чуттєвої культури сучасності був реалізований естетичною оболонкою – постало Ренесансне мистецтво, то майбутній цикл нової ідеаційної культури логічно і прогнозовано буде реалізовано когнітивною оболонкою – розвитком науки і становленням Ноосфери. І рушієм новітньої історії буде меритократичний клас як інтелектуальний капітал – когнітаріат.

Фільтр свідомості когнітарія зчитує і творчо розпаковує континууми спресованих сенсів шляхом їх ймовірнісного зважування на шкалі ущільненої ймовірності в еквімірному просторі семантичного вакууму і продукує текст – образотворений словом такий проект буття, у якому виявляється онтологічна новизна субстанціональної референтності можливого і дійсного. Шляхом переосмислення аксіологічного контенту семіотичних систем у холотропному вимірі можливого, когнітарій творить нову якість власного буття – породжує нетривіальний фільтр свідомості, що розширює когнітивну здатність інтелігібельної творчості, тобто створення інновацій. Інтелектуальне протиріччя неможливості доктринально імплікувати безмір можливого в акті унікального проявленого, когнітарій долає здатністю перемонтовувати семантичні структури, змінюючи аксіологічні контенти у напрямі холономності актуалізації усього, що може постати текстом як інноваційно-парадигмальний проект соціально-економічного розвитку – у цьому полягає суть ідеаційного мислення.

Субстанція економічної вартості інформаційна по суті, оскільки цінності речей

когнітивно відкриваються, а вже потім – матеріально втілюються. Праця – лише атрибутивний вимір субстанції. Споживна вартість товару – це його життєзабезпечувальна властивість, тобто інформація. А корисність інформації випливає із системи цінностей споживача – власне його культурної ідентичності. Енергія, – власне робота, – виникає як фокус ментального зусилля новопосталого тексту – розпакованого сенсу семантичного вакууму, інноваційного проекту буття. Свідомість перетворює на інформацію субстанціональні імпульси чистих можливостей актуалізацій семантичного вакууму. Отекстовуються через інтелігібельну діяльність лише ті континууми сенсів, якими свідомість імпліцитно "вагітна до зачаття" для їх об'явлення у слові "зрідненої праці" через творчість у свободі. Тією мірою, якою у слові інноваційної творчості суще втілюється у бутті, джерело вартості інформаційного продукту не субстанціональне, а есенціальне апріорі.

Тріалектичні патернальні конфігурації розгортаються в історичному часі, і чим вищий рівень – тим довший часовий лаг. Так, на мезорівні зміна патерна влади може тривати декілька десятиліть, а на макрорівні зміна домінуючого типу культури – кілька століть. Економічні явища історично рекурентні передусім тому, що в часі розгортається наратив ойкоса – господарського ідеалу як довершеної форми антропосукцесії, де позитивно вписаний кожен індивід. Історія кожного народу, сенс його боротьби – це утвердження у бутті Архетипу антропосукцесії. Національна культура – це семіотична система, яка ретранслює сенси Архетипу як можливості буття у праксеологічних актуалізаціях через символи. У структурі символу етнокультури кожен концепт несе онтологічний сенс актуалізації атрибута Сущого в унікальному модусі Субстанції в умовах соціального простору та історичного часу.

Онтологічна новизна – це есенціальний вимір споживної (а отже, мінової) вартості інформаційного товару в умовах нооекономіки ідеаційної культури. Продуцентом такого слова виступає когнітарій, який таким чином реалізує негентропійну функцію спочатку на рівні свідомості (як інноваційний проект соціально-економічного розвитку), а надалі – у бутті (як патернальний проект економічного відтворення). Це пояснює чому економічні системи є водночас і живими, відкритими, стаціонарними, і дискретними та дисипативними, і ноуменально-атрактивними. Дисипація зумовлює ентропійні стани у випадках, коли гомеостатичні патерни еволюціонують у статус організаційних: на мікрорівні – коли маркетолог заміщує інсайдера "нових комбінацій" у режимі статичної ефективності; на мезорівні – коли патерн "багатство" витісняє патерн "знання" у замкнутій системі екстрактивних інститутів; на макрорівні – коли у статусі домінуючого утверджується праксеологічний патерн цинічно-чуттєвої або псевдоідеаційної культурної ментальності в умовах симулякрії аксіологічних сенсів; на мегарівні – коли ургічний принцип Світобудови трактується у контексті лінійності часу прогресу та історії. У сукупності ці фактори зумовлюють становлення ентропійних моделей економічних систем, відомих як: "пастки бідності", "ресурсні прокляття", "загадки капіталу", "глухі кути", "вбивства переможця", "Малтусові кумівства", "Червоні Банкономіки", "залізні закони олігархії" тощо. Гомеостатично-ентропійні стани економічних систем у режимі "залізного закону олігархії" долаються зусиллями когнітаріату у тріалектичному трансформаційному алгоритмі: 1) через аксіологічне переосмислення сенсів та нівеляцію симулякрів внаслідок віднайдення референтності когнітивно осягнених онтологічних сенсів та інноваційно оформлених у парадигму праксеологічних патернів вищих можливостей буття, де позитивно розв'язані суперечності минулих локацій, зокрема, і антагонізм виробничих відносин, і асиметрія інформаційного континууму ринку, і загрози екологічного характеру тощо; 2) реалізацію інноваційно-парадигмального проекту у патернальний, що є суть трансформаційних процесів перехідних економічних систем, зокрема постсоціалістичних.

Особливим інноваційно-парадигмальним проектом випереджувального розвитку економіки України в умовах культурно-технологічних та інституціональних переваг відсталості виступає фізична економія. Особливістю цієї парадигми є те, що вона виводить економіку суспільства із метафізики: вартість – це енергія космічних світил, яка через

фотосинтез стала доступною для економічного вжитку у злаках. Абсолютна додаткова вартість – це енергія прогресу, зосереджена у новому врожаї. Джерелом енергії, а отже економічної вартості, та ширше – біосфери та життя загалом, є відцентрові вібрації Світової Монади. У фізичній економії розв'язано питання про субстанцію додаткової вартості – це Сонячне випромінювання, тому вартість усіх товарів визначається вартістю зерна. Фізична економія – наука про природні закони енергії прогресу, абсолютної додаткової вартості економічних систем – еволюціонує у політичну економію тоді, коли постає практична необхідність розподілу енергетичних одиниць суспільного продукту між біосферою та трьома класами суспільства, де власне когнітаріат, згідно із формулою енергії прогресу, зосереджений у локації Логос. Для ефективного забезпечення економічного відтворення та умов економічного розвитку і добробуту усіх класів суспільства, а не лише провладних еліт, розподіл п'яти енергетичних одиниць має здійснюватися у відповідних пропорціях: 2/5 – на відтворення біосфери, 1/5 – фермерам, 1/5 – у промисловість, 0,5 – державі, 0,5 – для потреб когнітаріату. Але якщо сільське господарство, нагромаджуючи сонячну енергію у злаках, забезпечує суспільство капіталом – енергією прогресу мінус ентропія, то когнітаріат продукує Логос – ідеї інноваційних можливостей використання капіталу для примноження буття, для осягнення вищих сенсів нових якостей життя людини, її доцільної екзистенції як духовної і творчої істоти. Когнітарій – виробник синтелектичного знання про нові горизонти сутнісно холотропного буття. Для успішного протистояння ентропії інфляції та лихварства має бути відновлена асимулякративна первинна субстанціональна референтність кожної грошової одиниці до вартості пшениці, а не золота чи амбіцій влади фінансистів-лихварів. Управління національним господарством на засадах фізичної економії – це не лише локальна реалізація парадигмального проекту у патернальний. Це, передусім, така синтелектико-управлінська діяльність когнітаріату, коли причинності діяльності в історії та емерджентності праксеологічних феноменів сучасності інтегруються Логосом у доцільності холотропного буття, де кожен результат творчої праці – це відображений у краплині океан, Лик Вічності у миті часу, присутність Єдиного Творця у кожному новому творінні. І це буде український варіант нооекономіки ідеаційної культури, проект випереджувального розвитку переваг "культурної відсталості" консервативної української ментальності у її холотропному вимірі волі до життя.

Башнянин Г. І.
д.е.н., професор,
Миронова М. І.
к.е.н.
Львівський торговельно-економічний університет,
Андрушків І. П.
к.е.н., доцент
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ ТА ЇХ ОЦІНЮВАННЯ

У ринковій економіці виробничі системи характеризуються надзвичайною складністю: високими темпами оновлення продукції, її безперервним ускладненням, появою принципово нового технологічного обладнання та процесів оброблення продукції, що випускається, ускладнюються внутрішні та зовнішні виробничі зв'язки. Управління цими складними системами з метою підвищення ефективності їх функціонування передбачає вивчення властивостей системи, закономірностей її існування та розвитку.

Вихідною проблемою будь-якого теоретичного аналізу ефективності функціонування виробничих систем є проблема поняття ефективності. Визначення основного змісту цього

результуючого параметра на основі узагальнення сучасного і минулого досвіду стосовно аналізу поняття "ефективність" дає підстави виділити три основних розуміння (інтерпретації) цієї категорії.

Інтерпретація 1. Це класичне розуміння ефективності як певного параметра чи індикатора. Згідно з ним ефективність – це результативність функціонування певних економічних систем. Ця інтерпретація поняття "ефективність" є характерною найбільшою мірою для класичної (і особливо такої гілки її по- дальшого розвитку як марксистська політична економія) економічної теорії, а також для всієї вітчизняної економічної науки постсоціалістичного періоду її розвитку.

Основною її особливістю є те, що вона (класична інтерпретація) зображує ефективність як певне співвідношення результатів і затрат у відповідних цінах абстрактно і безвідносно до інших параметрів, таких як, наприклад, масштаби економічної діяльності чи економічний час (періоди виміру рівнів ефективності).

Інтерпретація 2. Це постклассичне або посттрадиційне розуміння ефективності, згідно з яким ефективність – це результативність функціонування певних економічних систем за певних масштабів економічної діяльності. У цій формулі ефективності вона "зв'язується" вже з іншим економічним параметром – масштабами економічної діяльності і в підсумку вже отримаємо не точкове значення її величини, а цілий список (вектор) таких значень, у певному розумінні – матрицю чи таблицю таких її (ефективності) значень.

Інтерпретація 3. Це сучасне розуміння ефективності, згідно з яким ефективність – це результативність функціонування певних економічних систем за певних масштабів економічної діяльності. Його кваліфікуємо як сучасне, оскільки є найхарактернішим для сучасної, особливо західної, зарубіжної, економічної теорії. Основна особливість сучасного трактування категорії "ефективність" полягає в тому, що воно "ув'язує" певні значення ефективності не тільки з такими параметрами як масштаби економічної діяльності, але й з т. зв. часовим параметром.

Метрологічний аналіз проблем ефективності функціонування виробничих систем повинен спиратися, як на свою загальнометодологічну основу, на відповідну загальну формулу ефективності. У такій загальній формулі резюмована загальна схема визначення кількісного рівня ефективності і доповнює якісну інтерпретацію цієї категорії.

Загальна формула ефективності (зокрема й економічної ефективності) може бути практично реалізована у трьох варіантах.

Варіант 1. Згідно з ним економічна ефективність (чи ефективність взагалі, в її ширшому значенні, тобто як певна інтегральна ефективність) визначають як співвідношення результатів (Ri) і затрат (Cj) виробництва у т. зв. базових ринкових цінах (РБ) або у цінах ретроспективного ринку. Використання цін ретроспективного ринку дає змогу "виловити" з боку кількісної результативність функціонування не виробничої системи загалом, а її суто технологічної сфери. У цьому випадку ретроспективні ринкові ціни відіграють роль просто вимірника (точніше, співвимірника) фізичних обсягів ресурсів і продуктів в їх технологічному, а не техніко-економічному чи власне економічному значенні. Вимірявши таким способом рівень ефективності функціонування виробничих систем, можна отримати "викривлене" уявлення про результативність її функціонування, оскільки не беруть до уваги ще фактори ринкового і соціального порядку. Фактори ринкового і соціального порядку, які знаходяться "за дужками" першого варіанта загальної формули ефективності, можуть або посилити, або послабити кількісний рівень останньої, зменшити або збільшити його в певному "розмірі".

Варіант 2. Загальна формула ефективності функціонування виробничих систем може визначатися також і як співвідношення результатів і затрат виробництва у т. зв. актуальних фактичних цінах. Актуальні ринкові ціни дають змогу, на відміну від ретроспективних цін, відобразити вплив на процес формування загального рівня економічної ефективності і ринкового фактора, точніше ринкової кон'юнктури (характеру співвідношення попиту і пропозиції на певні блага). Під впливом цих ринкових факторів рівень технологічної

ефективності коригується в той чи інший бік і таким чином трансформується в рівень техніко-економічної ефективності. Понад це, отримуємо і точнішу уяву про реальну ефективність функціонування відповідної виробничої системи.

Варіант 3. Загальна формула ефективності функціонування виробничих систем може бути представлена також і як співвідношення результатів і затрат виробництва у т. зв. потенційних фактичних цінах (Pkf), які дають змогу не тільки "виловити" фізичні чи економічні (вартісно-цінові, грошово-цінові) обсяги як результатів, так і затрат виробництва, але й т. зв. соціально-економічні обсяги.

Потенційні ринкові ціни дають змогу здійснити перехід від аналізу співвідношення результатів і затрат (в їх фізичному чи економічному обсязі) до аналізу економічних доходів і економічних витрат. Такий перехід означає залучення до аналізу не тільки технологічних і ринкових, але й соціальних факторів. У підсумку отримана загальна формула ефективності виявляється ще точнішою, позаяк вона інтегрує у собі вплив сукупності факторів формування рівня економічної ефективності функціонування виробничих систем.

Вибір тієї чи іншої загальної формули ефективності функціонування виробничих систем залежить від того, які конкретно завдання стоять перед дослідником.

Список використаних джерел

1. *Башнянин Г. І. Економічні ринкові системи: методологічні проблеми метрологічного аналізу. Львів: Ліга-Прес, 2018. 404 с.*
2. *Марцин В. С. Інтелектуальна власність в економічному та соціальному розвитку суспільства: монографія. Львів: Апріорі, 2018. 672 с.*
3. *Миронова М. І. Оцінювання ефективності функціонування виробничих систем у національній економіці. Науковий вісник НЛТУ України Вип. 26.6, 2016. С. 262–269.*

Міценко Н. Г.
д.е.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ТЕНДЕНЦІЇ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ

Починаючи з моменту проголошення незалежності триває процес інтеграції зовнішньоекономічної діяльності України у світове господарство. Провідна роль у цьому процесі належить формуванню та реалізації зовнішньоторговельної політики України шляхом поступового збільшення ступеня відкритості національної економіки, послідовної перебудови товарної структури експорту та імпорту, створення потужного експортного потенціалу, запровадження сучасних форм економічної взаємодії із зарубіжними країнами, забезпечення стабільності зовнішньоекономічних зв'язків.

Посилення євроінтеграційних процесів, активним учасником яких є Україна, позначається на діяльності вітчизняних підприємств, особливо тих, які мають зовнішні зв'язки. Вихід на зовнішні ринки дає їм не лише доступ до нових джерел ресурсів та технологій, а й можливість розширення своєї діяльності, що є передумовою їх сталого економічного розвитку. Макроекономічний ефект в цьому випадку інтерпретується у стабільний та ефективний розвиток української економіки.

Зміна інтеграційних векторів держави зумовлює потребу підприємств обирати нові напрями, форми і види зовнішньоекономічної діяльності, шукати нові ринки і нових споживачів, орієнтуючись при цьому на існуючий та потенційний попит на свою продукцію. Тому при виході на зовнішні ринки для вітчизняних підприємств важливим є забезпечення таких переваг, які б гарантували можливість їх закріплення та розвитку в міжнародному конкурентному середовищі. За значного рівня глобалізації економічних процесів саме

конкурентоспроможність підприємств на зовнішньому ринку забезпечує передумови для їх подальшого функціонування на ньому.

Перед Україною гостро стоїть питання пошуку нових ринків збуту та виходу товарів, передусім, на європейські ринки з огляду на географічне розміщення України. Ці ринки відрізняються високою насиченістю та значним рівнем конкуренції, тому для успішного просування українських товарів на європейські ринки потрібно вирішити низку завдань: підвищити конкурентоспроможність вітчизняних товарів та рівня їх якості (порівняно з товарами-аналогами зарубіжних виробників) до європейських стандартів; змінити цінову політику та адаптувати їх до специфіки зовнішньоекономічної діяльності; врахувати сучасні тенденції експортної діяльності українських виробників. Дослідження даних офіційної статистики [1] дозволило виявити такі:

1) значно скоротився експорт українських товарів та послуг з 2013 р. по 2017 р. (з 74,8 млрд. до 52,6 млрд. дол. США); при цьому експорт товарів скоротився на 19,0 млрд. дол. США або на 30,6%, а експорт послуг – на 3,5 млрд. дол. США або на 24,7%;

2) відбулася переорієнтація на нові ринки експорту товарів: частка країн ЄС зросла з 26,6% (62,3 млрд. дол. США) до 40,5% (43,3 млрд. дол. США); частка країн СНД скоротилася з 34,8% (21,7 млрд. дол. США) до 16,0% (6,9 млрд. дол. США); у 3,8 разів (з 14,8 до 3,9 млрд. дол. США) скоротився експорт товарів до Росії, хоча Росія залишається досить вагомим ринком збуту вітчизняних товарів (на неї припадає 9,1% загального обсягу експорту України); частка Індії в експорті товарів з України склала в 2017 р. 5,1%, що на 2% вище рівня 2013 р.; зростає роль ринку Китаю: країна в 2017 р. займала 4,7% в загальному обсязі експорту товарів з України;

3) основну частку експорту складає сировинна продукція та напівфабрикати: у товарній структурі експорту у 2017 р. , як і у 2013 р., переважали чорні метали – 20,0% від загального обсягу експорту (на 3% менше порівняно з 2013 р.), зернові культури – 15,0% (на 4,8% менше порівняно з 2013 р.), жири та олії тваринного або рослинного походження – 10,6% (на 5% більше порівняно з 2013 р.), руди, шлак і зола – 6,3% (на 0,2% більше порівняно з 2013 р.), електричні машини – 5,9% (на 0,9% більше порівняно з 2013 р.), насіння і плоди олійних рослин – 4,8% (на 1,5% більше порівняно з 2013 р.). Продукція металургії, сільського господарства, машинобудівної та хімічної промисловості найчастіше представлена на ринках із переважно ціновою конкуренцією, тоді як продукція західних виробників утримує своїх покупців завдяки високій якості;

4) сповільнилися темпи переорієнтації з торгівлі сировиною і напівфабрикатами на торгівлю товарами з високою доданою вартістю, в той час як європейські виробники швидко переходять від цінової конкуренції до нецінової: за період дослідження з 27,4% до 41,4% зросла частка в загальному обсязі експорту продукції АПК та харчової промисловості (з 17,1 до 17,9 млрд. дол. США); з 16,7% до 11,7% скоротилася частка продукції машинобудування у загальному експорті товарів (з 10,4 до 5,1 млрд. дол. США); на 19,2% (0,3 млрд. дол. США) у 2017 р. в порівнянні з 2013 р. збільшився експорт послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг (1,5 млрд. дол. США).

У 2017 р. збільшився експорт таких товарів: феросплавів – на 57,1%, руд та концентратів залізних – на 41,6%, труб з ливарного чавуну та чорних металів – на 40,5%, чавуну переробного – на 33,9%, м'яса та їстівних субпродукти свійської птиці – на 33,2%, цукру білого – на 21,7%, лісоматеріалів оброблених – на 16,7%, олії соняшникової – на 15,9%, кукурудзи – на 12,7%, сигарет, цигарок з вмістом тютюну – на 12,5% прокату готового чорних металів – на 11,3%, ячменю – на 6,7%.

Вивчення географічної структури експорту свідчить, що найсуттєвіші експортні поставки серед країн ЄС здійснювалися до Польщі – 6,3% від загального обсягу експорту (чорні метали, електричні машини, руди, шлак і зола), Італії – 5,7% (чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження) та Німеччини – 4,1% (електричні машини, насіння і плоди олійних рослин, одяг та додаткові речі до одягу, текстильні); серед інших країн – до Російської Федерації – 9,1% (чорні метали, механічні

машини, продукти неорганічної хімії), Туреччини – 5,8% (чорні метали, насіння і плоди олійних рослин, зернові культури) та Індії – 5,1% (жири та олії тваринного або рослинного походження, зернові культури, механічні машини).

Поглиблення глобалізації та інтернаціоналізації в міжнародному середовищі вимагають від вітчизняних підприємств перегляду й переосмислення існуючих норм поведінки у сфері зовнішньоекономічної діяльності, прийняття рішень з актуалізації новітніх концепцій менеджменту або переходу до зовсім нових. Насамперед, це орієнтація на довгострокове перебування на міжнародних ринках, яка вимагає стратегічного підходу до збутової діяльності.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/.

Міщук І. П.
д.е.н., доцент,
Кабаці Б. І.
к.е.н., доцент,
Алмаші Ю. Ю.
аспірант
Львівський торговельно-економічний університет

УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖАМИ В СИСТЕМІ ДИСТРИБУЦІЇ

В умовах транзитивної економіки в Україні істотно зростає роль застосування інноваційних інструментів забезпечення ефективної взаємодії виробників і торговців в контексті просування товарів до потенційних споживачів, знаходження і використання нових методів залучення клієнтів, активного покращення торговельного сервісу, забезпечення наскрізного управління процесами багаторівневих актів реалізації товарів в каналах збуту продукції, що розглядається як діяльність з управління продажами.

В сучасній економічній теорії управління продажами трактується як створення системи продажів, здатної ефективно функціонувати за відсутності її розробника. Для грамотного управління продажами потрібна теоретична підготовка та інструментарій, за допомогою якого ці знання перетворюються на справи, а тому виникає потреба в постійному оновленні знань щодо динамічно змінюваної ринкової ситуації і створенні сучасної ефективної системи управління продажами.

Аналіз публікацій щодо управління продажами засвідчує, що дані питання у вітчизняній літературі та більшості зарубіжних джерел відносяться до проблематики діяльності товаровиробників з реалізації продукції та створення систем її дистрибуції. – Питання управління продажами власної продукції є найбільш органічним, характерним і проблемним для товаровиробників, для яких успішність власного бізнесу виражається крізь призму прибутковості та безперервності потоків грошових коштів, котру забезпечують продажі, які і є основою бізнесу. Розмір матеріальної вигоди від здійснюваної діяльності цілком залежить від того, наскільки віртуозно товаровиробник навчився керувати продажами продукції, розуміти і контролювати їх на всій траєкторії її руху у каналах збуту.

Традиційно поняття “збут” прийнято трактувати як “продаж товарів, виготовлених виробничим підприємством” [1, с. 130]. Позиція Д. Ланкастера і Д. Джоббера полягає в тому, що “…продаж – це лише частина всієї ринкової програми фірми, а вся робота загалом повинна координуватися ідеєю маркетингу; при цьому продаж продукції та управління збутом тісно пов’язані з аналізом потреб і запитів потенційних покупців” [2, с. 101], що дозволяє стверджувати про підпорядкування продажів вимогам формування системи дистрибуції. – Систему дистрибуції прийнято трактувати як складну систему діяльності

виробничого підприємства (та його партнерів у ланцюжках збуту), яка включає в себе сукупність процесів і процедур проектування (планування збуту), створення та руху товару до кінцевого споживача від виробника на засадах його товарної стратегії шляхом послідовно здійснюваних процедур його продажу в каналах збуту при тому, що самі продажі можуть відбуватися неодноразово по мірі продажу продукції від одного учасника каналу до іншого.

Вважається, що ланцюжки продажів мають бути основним об'єктом уваги спеціальних підрозділів товаровиробників – Відділів продажів; можливими є також варіанти передавання функції організації та здійснення послідовних продажів на засадах аутсорсингу чи дистрибуції комерційним службам оптових торговельних підприємств чи оптових посередників. І в цьому розумінні цілком логічним є зосередження дослідників і практиків на питаннях роботи спеціалізованих відділів продажу дистрибуторських компаній, в яких діяльність торгових агентів, торговельних представників, супервайзерів та інших подібних категорій торговельного персоналу розглядається як управління продажами.

Як свідчить аналіз спеціальної літератури, базисними елементами управління продажами в роботі відділів продажів дистрибуторів (чи незалежних оптових торговців) є функції підбору торгового персоналу, організації торгового персоналу, прогнозування та планування продажів, ідентифікації потенційних клієнтів, підтримки інформації про клієнтів, а також створення і управління графіками продажів. Ключові функції управління продажами в таких підрозділах полягають в: – управлінні організаційною торговельною структурою і територіями; – підготовці торгової звітності та прогнозуванні процесів реалізації товарів; – управлінні "квотами" (розподіл завдань між торговими представниками) та управлінні стимулами (підготовка плану компенсації праці).

Управління продажами в дистрибуторських компаніях традиційно удосконалюється через систему професійного розвитку їх персоналу, що охоплює зустрічі (симпозіуми, конференції), тренінги, семінари, проведення яких дозволяє торговельному персоналу отримати більше знань в питаннях раціоналізації торговельного процесу, індивідуальної продуктивності, роботи в команді, точності виконання плану продажів, найму першокласних торгових представників, методів мотивації, оволодіння мистецтвом продажів і навчання продажам, тактики і стратегії вдосконалення продажів. В управлінні продажами на практиці велика увага приділяється таким ключовим елементам, як: "торговельний процес", організація якого має бути адекватною вимогам ринку компанії та орієнтуватись на забезпечення корисності для споживачів; "психологічна оцінка" – заснована на розумінні й дослідженні потреб споживачів; "планування попереднього підходу і пошук потенційних клієнтів" – визначення максимально рентабельних потенційних клієнтів; "відкриття" – формування стійких, довірливих відносин з клієнтами, збудження їх інтересу; "стратегії" – розробка довго- і короткострокових торгових циклів [3].

Ефективне управління продажами можливе лише за умови глибокого розуміння потреб потенційних споживачів і джерел споживчої цінності для них. У зв'язку з цим дистрибуторські компанії прагнуть застосовувати техніку активного слухання та опитування, спрямовані на збір інформації про способи підвищення цінності товару і послуги, а також створювати системи безперервного забезпечення новою інформацією, необхідною для забезпечення торгового персоналу стратегіями, методами та навичками ефективного управління продажами.

Менеджмент управління продажами вибудовується на таких основних елементах управлінської діяльності: – виявлення цільових груп, на яких фокусуються продажі; – визначення стратегії і тактики роботи з цільовими групами; – формування каналів розподілу і продажу; – управління каналами продажів; – стимулювання каналу розподілу (торговий маркетинг); – організація менеджменту продажів; – поточне управління продажами; – управління економікою продажів; – коригування системи продажів [3].

Аналіз джерельної бази та інформації щодо практики управління продажами дозволяє стверджувати, що зосередження досліджень і практичного пошуку шляхів підвищення ефективності систем управління продажами лише на продажах оптових партій продукції

корпоративним клієнтам є не зовсім коректними і не єдино можливими. На наш погляд, значний потенціал має управління продажами в сфері роздрібної торгівлі, адже саме тут відбувається самий головний продаж – продаж товару кінцевому споживачеві, який реально завершує процес обігу товару як споживчої цінності та забезпечується перетворення товарної форми продукта у грошову.

Відповідно, актуальними стають питання сутності та особливостей управління продажами в об'єктах роздрібної торговельної мережі, які є місцем реалізації притаманних суб'єктам торговельного підприємництва функцій.

Список використаних джерел

1. *Бусел В. Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови. Ірпінь, Перун, 2005. 1728 с.*
2. *Ланкастер Д., Джоббер Д. Организация сбыта [Пер. с англ. Л. В. Измайловой]. Мн. : Амалфея, 2003. 384 с.*
3. *Управление продажами. Записки маркетолога. URL: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/ marketing_terms_u/upravlenie_prodazhami/.*

Міщук І. П.
д.е.н., професор,
Дубина М. О.
аспірант,
Квасниця В. С.
аспірант
Львівський торговельно-економічний університет

ЗМІСТ І ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖАМИ ТОВАРІВ

В сучасних реаліях розвитку економіки України одним із провідних трендів є активна участь громадян в розвитку підприємницької ініціативи, пов'язаної з провадженням торговельної діяльності у сфері роздрібної торгівлі. В умовах насичення ринку товарами і загострення конкуренції між суб'єктами господарювання роздрібним торговцям доводиться постійно боротися за свою ринкову нішу шляхом інтеграції в створювані товаровиробниками системи дистрибуції окремих товарів, в яких організація торговельних процесів здійснюється на засадах інтегрованого управління продажами.

Термін "управління продажами", як свідчить аналіз економічної літекратури та спеціалізованих видань, є багатоаспектним поняттям, яке охоплює керування: – каналами збуту продукції; – задіяним в процесах реалізації продукції торговельним персоналом (включаючи подбір персоналу, його мотивацію, навчання тощо); – безпосередньою діяльністю відповідних працівників із забезпечення продажів, а також: – автоматизацію взаємодії компанії з клієнтською базою [1].

Розглядаючи власне продаж як циклічний процес комерційної взаємодії суб'єктів ринку, що призводить до товарно-грошового обміну, дослідники трактують управління продажами товарів у вузькому (як послідовність дій, що забезпечують безпосереднє укладання угод з продажу) та в широкому (як організація загального комплексу діяльності з продажу товарів) розумінні. До комплексу заходів з управління продажами слід відносити: – моніторинг торговельних операцій та їх облік; – моніторинг запасів товарів у логістичному ланцюгу "виробництво-закупівлі-зберігання-збут"; – управління ціноутворенням в межах угод (знижки, програми кредитування та програми лояльності тощо); – оцінювання динаміки продажів за товарними категоріями та повноцінний категорійний менеджмент; – оцінювання динаміки продажів за клієнтами, прийняття управлінських рішень відносно лідерів та аутсайдерів продажів; – проектування та впровадження заходів стимулювання в межах

торговельного маркетингу; – контроль стану взаєморозрахунків з клієнтами та якості роботи торгового персоналу [2].

Управління продажами в літературі тісно пов'язується з формуванням окремого відділу продажів, залученням до його штату висококваліфікованих спеціалістів, грамотним плануванням кожного продажу з точки зору визначення цілей, обсягів, процесів та алгоритмів взаємодії з відповідними клієнтами, організацією документообігу та контролю над проведенням торговельних угод. Від того, наскільки добре організована кожна складова, залежить загальний показник успішності компанії в цілому.

Об'єктивно необхідними умовами забезпечення успішного управління продажами є орієнтація на вимоги ринку та його цільових сегментів, адекватність та гнучкість (адаптивність) організаційно-економічного механізму управління продажами, таргетування цілей та пріоритетів, прогнозування та запобігання ризикам, якісна маркетингова підтримка продажів, висока професійна кваліфікація задіяного торгового персоналу, його систематична перепідготовка, а також відповідальність за результативність продажів та збереження високої ділової репутації компанії та її персоналу.

Для забезпечення стабільності та ефективності продажів товарів їх виробники організовують систему різноманітних каналів збуту, найбільш розповсюджені варіанти структури яких традиційно орієнтуються на корпоративних клієнтів-покупців продукції виробничого призначення, що придбавають її для власного використання безпосередньо від виробників або ж – від їх дистрибуторів; в той же час, в просуванні товарів спожиткового призначення більш розповсюдженими є варіанти структури таких каналів на засадах залучення як дистрибуторської, так і дилерської ланки за схемами "виробник – дистрибутор – роздрібний торговець – споживач" або ж "виробник – крупний оптовик – дрібний оптовик (гуртівня) – роздрібний торговець – споживач" [1]. Як засвідчує практика, управління продажами в багатоланкових каналах збуту суттєво ускладнюється як внаслідок зростання чисельності посередників, що знижує можливості дотримання корпоративної політики товаровиробника та його системи мерчендайзингу, впливу на роздрібних торговців в частині проведення спеціальних акцій тощо, так і через недостатню стабільність обсягів продажу відповідної продукції роздрібними торговцями, що зумовлює низьку динаміку загальних продажів. Фактично, в каналах збуту продукції найбільш слабкою з точки зору можливостей управління продажами ланкою є роздрібні торговці, які в ланцюгу збуту товарів задіяні на завершальній стадії та які не стільки організовують, скільки – реалізовують продажі як акти міжсуб'єктної взаємодії роздрібного торговця як персоніфікованого представника всієї сукупності учасників збутового ланцюга – з однієї сторони, і покупця, як єдиного кінцевого споживача, котрий володіє грошовими засобами, призначеними для їх обміну на товар (здатний задовольнити ту чи іншу потребу такого кінцевого споживача). І при цьому далеко не факт, що потенційний покупець, який потрапив у зону зазначеної взаємодії, має однозначний намір придбати саме товар, пропонований даним роздрібним торговцем. А тому завдання роздрібного торговця від стратегічних, притаманних товаровиробнику-організатору системи збуту чи дистрибутора, задіяного в певній системі дистрибуції, поступово перекочовують до тактичних і навіть – оперативних, пов'язаних з управлінням комплексом діяльності торговця в межах належного йому торговельного закладу (магазину, бутіка тощо).

Управління продажами в роздрібній торгівлі, на наш погляд, виступає як менеджмент забезпечення виконання тактичних маркетингових завдань, пов'язаних з продажем товарів. Управління продажами в цьому випадку має зосереджуватися на постановці тактичних цілей продажів, формуванні та контролі виконання поточного плану заходів, плануванні та управлінні ресурсами, необхідними для поточного забезпечення продажів. Управління продажами в такому випадку полягає в тому, щоб визначити цілі роботи в контексті продажів товарів, вести контроль досягнення цих цілей, управляти процесом досягнення цілей. В узагальненому вигляді управління продажами можна уявити як сукупність основних напрямків торговельного менеджменту, що забезпечує високу ефективність продажів.

Відповідно, в роздрібній торгівлі управління продажами товарів має зосереджуватися на питаннях управління товарооборотом, торговими процесами і технологіями, управління товарними потоками, управління асортиментом товарів, управління персоналом і т.п., тобто – на комплексі заходів з організації та управління бізнес-процесами як структурованої послідовності дій з виконання торговельної діяльності на всіх етапах життєвого циклу підприємства, як сукупності прийомів, методів, бізнес-операцій, в межах яких на вході використовуються ресурси, а на виході створюється продукт, що представляє цінність для споживача. При цьому центральне місце в бізнес-процесах закладів роздрібної торгівлі має посідати управління товарооборотом, товарними потоками, асортиментом і якістю обслуговування покупців, що передбачає активізацію комерційної роботи, впровадження ефективних методів продажу товарів і форм торговельного обслуговування, надання додаткових торгових і неторгових послуг, створення комфортних умов для покупців у магазині, що має дозволити активізувати продажі товарів саме у роздрібній ланці. В сучасних умовах зростає значення і роль використання в закладах роздрібної торгівлі найбільш ефективних торговельних і маркетингових технологій, серед яких особлива увага має приділятися мерчендайзингу, системі стимулювання продажів та сервіс-менеджменту.

Список використаних джерел

1. Скрипунова Е. Управление продажами: основные тенденции. Управление компанией. 2003. № 7. URL: http://www.marketing.spd.ru/lib-mm/sales_managment.Htm.

2. Управление продажами. Записки маркетолога. URL: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary /marketing_terms_u/upravlenie_prodazhami/.

Антонюк Я. М.
к.е.н., професор,
Бохнак С. М.
студент,
Запотічна М. М.
студент
Львівський торговельно-економічний університет

СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ “РІТЕЙЛ” В УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЯХ

В українській галузевій (торговій) науці є різне розуміння окремих категорійних термінів, що стосуються сфери роздрібної торгівлі. Зокрема, більшість українських авторів (Апопій В. В., Андрійчук В. Г., Лігоненко Л. І. та ін.) ототожнюють поняття “роздрібної торгівлі” і “рітейлу”, а також ряду похідних понять від категорії “рітейл”. В цій статті немає доцільності розглядати суть, класифікацію, ознаки “роздрібної торгівлі” як категорії, а от зупинитись на особливостях “рітейлу”, як економічної категорії має наукове значення. Намагання вітчизняними вченими та практиками використати поняття “рітейл”, як дань моді у використанні зарубіжних літературних термінів, на наш погляд, є помилковим. Рітейл – це категорія, яка має самостійний та наповнений зміст.

В попередніх наших публікаціях (2) зроблена спроба визначення відмінних особливостей рітейлу в порівнянні з суттю роздрібної торгівлі (див. табл. 1).

Крім вище перерахованих факторів розвитку рітейлу і традиційної роздрібної торгівлі на результат роботи рітейлу впливають:

- масове використання технологічних новинок;
- запровадження єдиних підходів до впровадження автоматизації обліку закупок, зберігання товарів, контролю за операціями тощо;
- пропозиція єдиних підходів групування асортименту товарів;
- знання і розуміння клієнта на основі даних функціональних менеджерів;
- динамічна реклама товарів і послуг;

Таблиця 1

Порівняльна характеристика властивостей роздрібної торговельної мережі та рітейлу

Роздрібна торгова мережа	Рітейл
1. Присутній унітарний характер.	1. Являє собою корпоративну мережу багатьох підприємств (одно або багато форматних).
2. Має "як правило" національне значення.	2. Має міжнародне значення.
3. Розвивається планомірно.	3. Розвивається на основі конкурентної спроможності та експансії, шляхом поглинання підприємств за схемою центр – периферія.
4. Шукають вигідне розташування в населених пунктах.	4. Мають в своїй основі загальноміське, регіональне або локальне розміщення в населених пунктах, використовуючи віддалені від центра території.
5. Займаються виключно роздрібною торгівлею.	5. Роздрібна торгівля поєднується з виробничою та іншими сферами діяльності.
6. Необов'язковий бренд.	6. Обов'язковий розкручений бренд.
7. Недостатньо використовує програми лояльності споживачів.	7. Завойовує споживачів на основі програм лояльності та роботи з масовим клієнтом.
8. Пропонує асортимент товарів, передбачений асортиментним переліком.	8. Пропонує масовим споживачам широкий асортимент товарів, який можна придбати в одному місці.
9. З метою скорочення витрат на обслуговування клієнтів допускається погіршення якості торгівлі.	9. Постійно вдосконалюється якість обслуговування споживачів, шляхом запровадження сучасних методів і форм продажу.
10. Достаньо високі ціні на товари.	10. Ціни на товари значно нижчі, ніж в немережевих торгових підприємствах.
11. Недостатня увага приділяється постійному запровадженню вимог сучасного мерчандайзингу та технологій дизайну.	11. Запровадження мерчандайзингу на мережу рітейлу та єдиних схем дизайну торговельних залів за допомогою функціональних спеціалістів певного формату магазинів.
12. Сукупний результат роботи окремих підприємств роздрібної торгівлі дорівнює сумі результатів цих підприємств.	12. Рітейл володіє синергічним ефектом від продажу товарів на різних підприємствах власної торгової мережі.

**Примітка: розроблено автором*

- використання багатоканальної комунікації в обслуговуванні покупців (по телебаченню, поштових розсилках, інтернету, мобільних телефонів тощо);

- можливість виробництва товарів власної торгової марки тощо.

Як висновок необхідно зазначити, що управління торговими процесами і належний контроль за ними можливий особливо можливий тільки в торгових мережах рітейлу. Тут доцільно розробляти комплексні принципи, методи та схеми для підприємств корпоративної мережі даного рітейлу.

При визначенні поняття "рітейл" потрібно враховувати те, що це не просто роздрібна торгівля, а являє собою **кінцевий продаж орієнтований на масового покупця**. Рітейл використовуючи різні способи взаємодії з клієнтом вдосконалює свою роботу орієнтуючись на товари, так званого сегменту FMCG (fast moving consumer goats).

Рітейл – це не просто вид торгівлі - це політика, що дозволяє знижувати витрати і зменшувати таким чином ціну на товари. Низькі ціни забезпечуються також використанням програм лояльності до покупців і постійною наявністю основного асортименту. Рітейл – залучає велику кількість покупців, що приводить до збільшення прибутку за рахунок обороту.

При чому в рітейлі на перший план при збільшенні кількості продаж та інших традиційних торговельних показників, важливе значення мають дизайнерське оформлення торговельних залів, фірмовий стиль підприємства, програми лояльності тощо.

Сегмент FMCG – це напрямок продажу товарів, що швидко обертаються через роздрібні підприємства. Як правило це товари, що мають короткий термін споживання. До них відносять продукти харчування, сигарети, алкогольну продукцію та деяку побутову хімію і косметику. Відповідно ці товари повинні розташовуватись на вигідних позиціях в торговельному залі. Основними критеріями FMCG є невисока ціна продукції, велика частота споживання та швидка оборотність товарів.

Список використаних джерел

1. Антонюк Я. М., Антонюк Г. Я. Трансформація роздрібної торгівлі та країн ЄС. Торгівля, комерція, підприємництво: збірник наукових праць. Вип. 15. 2013. С. 80-86.

2. Антонюк Я. М., Антонюк Г. Я. Тенденції розвитку роздрібної торгівлі у країнах Європи в умовах інтернаціоналізації. Науковий вісник Полтавського університету економіки та торгівлі. Серія економічні науки. № 3 (59), 2013. С. 36-42.

3. Структурні зміни та сучасні тенденції розвитку внутрішньої торгівлі України: монографія. / Апопій В. В., Міщук І. П., Антонюк Я. М. та ін. "Новий Світ – 2000", 2017. 440 с.

Ковтун О. І.
к.е.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ДЛЯ ДОСТУПУ ТА РОБОТИ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Сьогодні в світі відбувається стрімка заміна формату традиційних ринку фінансових послуг та банку, як його ключового *а*ктора (дієвої особи), сотнями різних технологічних продуктів та сервісів. Програмні або технологічні інновації, які складають основу нових бізнес-моделей в сфері фінансових послуг класифікуються як "fintech".

В фінансовій сфері, завдяки запровадженню та використанню нових бізнес-моделей на основі інформаційних технологій (ІТ), очікуються революційні зміни, які здатні забезпечити набагато кращі, швидші та дешевші результати в кредитуванні, платежах та управлінні капіталом у порівнянні з традиційними банківськими бізнес-моделями. У той же час в традиційній банківській сфері запровадження нових фінансових бізнес-моделей на основі ІТ супроводжуватиметься 50% скороченням персоналу та понад 60% зниженням рентабельності.

Ринок фінансових послуг сьогодні складає 25 трлн $ в рік і це робить його надзвичайно привабливим для впровадження нових бізнес-моделей на основі ІТ. Типовими напрямками Fintech-послуг вже сьогодні є: цифровий банкінг; електронні платежі; діджитал кредитування (P2P, B2P і кредитування фінансових компаній); страхування (авто- та туристичне страхування).

Компанії, які працюють в цій сфері, прагнуть покращити існуючу або створити нову фінансову інфраструктуру. При цьому вони жорстко конкурують з традиційними банками. Згідно індексу "Fintech Adoption" від EY, майже третина споживачів в світі використовує дві або більше фінансових технологій. А найпопулярніші fintech-сервіси − це онлайн-платежі (більше 50%), сервіси для страхування автомобілів та здоров'я (24%), додатки для інвестування та збільшення капіталу (20%), онлайн-платформи для позик (10%), інструменти фінансового планування (10%). Кількість проектів в сфері fintech послуг надзвичайно велика, оскільки це надзвичайно перспективний, хоча і досить молодий, ринок глобалізованої економіки. Зокрема, надзвичайно вдалими проектами (компаніями та їх сервісами), які сьогодні кардинально змінили галузь фінансових послуг вже сьогодні стали: LendingClub; Klarna; Robinhood; Credit Karma.

Сьогодні в світі за кількістю користувачів fintech-сервісів лідирують Китай (69% населення країни), Індія (52%), Великобританія (42%), Бразилія (40%) и Австралія (37%), США (33%). Обсяг інвестицій в галузь щорічно зростає на 50% , а загальна сума інвестицій в цей сектор становить станом на 2017 рік 24 млрд дол. США (для порівняння в 2008 році становила лише 1 млрд дол США). Середній рівень сприйняття fintech-проектів в світі становить 33%. Зокрема у Великобританії − 42%, Іспанія − 37%, Німеччина – 35%, Швейцарія – 30% і Франція − 27%. При цьому європейський ринок fintech за обсягом інвестицій і кількістю угод поступається американському.

В Україні в рамках проекту "Цифрова адженда України 2020" з вересня 2017 року НБУ також започаткував перехід на широке застосування ІТ технологій в банківській сфері,

запустивши проект “Сприяння розвитку FinTech в Україні”, який націлений на розвиток інноваційних фінансових технологій в Україні. Це обумовлено зростанням попиту на фінансові послуги в Україні із боку різних споживачів, а також появою вітчизняних стартапів, які розробляють проекти в цій галузі. Однак, нажаль на сьогоднішній день ринок fintech-послуг в Україні знаходиться на початковій стадії розвитку; він поки сконцентрований тільки на сфері цифрових онлайн-платежів; основними інвесторами, готовими вкладати гроші в розвиток fintech, залишаються банки. Але наразі банки не схильні багато інвестувати у вдосконалення своїх технологій. І хоча зараз спостерігається постійне зростання кількості українських стартапів в цій сфері, однак немає розуміння всього обсягу ринку fintech в Україні, відсутня статистика про те, які туди йдуть інвестиції, скільки є всього fintech-компаній і які у них є ідеї і плани. При цьому основні проблеми запровадження fintech-сервісів в Україні полягають в тому, що: а) більшість міських і сільських адміністрацій просто не готові до fintech; б) місцеві підприємці і торгові мережі здебільшого також закриті для таких ініціатив, і їх можна реалізувати локалізовано, наприклад, в одній компанії, в одному місті; в) більшість інновацій створюється з розрахунку на зарубіжний ринок – там легше знайти інвестора; г)відсутність початкового капіталу для втілення інноваційних ідей.

В той же час розповсюдженню *фінансових технологій* в Україні сприяє стрімке розповсюдження Інтернету. (сьогодні близько 65% населення України має доступ до мережі).

Сьогодні в Україні вже є понад 80 компаній, які розробляють інноваційні рішення для фінансової сфери. При цьому 58% fintech-проектів було засновано в останні 3-и роки. Основні чинники розвитку сфери fintech-послуг в Украині, поряд із розповсюдженням Інтернету, це − доступність мобільного Інтернету і смартфонів, втрата довіри до банків, незадовільна якість банківських сервісів.

Наразі українські fintech бізнес-моделі працюють в таких секторах як: оплата та грошові перекази (31,6%), фінансова інфраструктура і технології (19,3%), кредитування (14%), маркетплейси (7%), страхування (5,3%), онлайн-банкінг (5,3%), персональні финанси (5,3%), мобільні гаманці (5,3%), блокчейн (3,4%), криптовалюти (1,75%), регуляторні технології (1,75%). Найбільш яскравим прикладами використання інноваційних fintech-послуг в Українів є використання Apple Pay и Google Pay (першими цей функціонал в Україні підключили Приватбанк, Ощадбанк та Monobank); бесконтактна оплата і оплата за допомогою PayPass в супермаркетах, в кафе, в громадському транспорті (в київському метро); такі традиційні сервіси як Western Union, MoneyGram, IntelExpress, та нові сервіси, такі як TransferWise, Azimo, TransferGo, які використовують для переказу коштів з-закордону.

А основними трендами розвитку ринку fintech-послуг на найближчі роки є: 1) отримання фінансових послуг та здійснення фінансових операцій за допомогою мобільного телефону; 2) соціальні мережі для надання фінансових послуг (застосування певних алгоритмів для аналізу інформації від/про учасників соцмереж щоби надавати персоніфіковані фінансові послуги; застосування чат-ботів для здійснення платежу або іншої операції не виходячи з соцмережі); 3) альтернативні способи оплати. Безконтактні платежі, платежі за допомогою терміналів та QR-кодів; 4) кредитні маркетплейси і позики за схемою “користувач-користувачу”. Цифрові платформи з’єднують позичальників, небанківські кредитні організації та приватних інвесторів. Така система дозволяє отримати кредитні кошти особам, які не можуть оформити позику в банку; 5) використання технологій Big Data и Artificial Intelligence. Боти із штучним інтелектом навчаються і самостійно зможуть обслуговувати навіть нестандартні запити клієнтів. А великий обсяг даних та штучний інтелект допомагатимуть уникати шахрайства; 6) цифорва та біометрична ідентифікація. Ідентифікація та авторизація клієнтів − це найважливіше завдання фінансових організацій, яке можна буде реалізувати шляхом запровадження технологій ідентифікації користувача за голосом, за відбитками пальців, завдяки розпізнання обличчя. Такий підхід докорінно змінює принципи забезпечення надійності та безпеки при проведенні фінансових операцій; 7) застосування технології “Blockchain”. Блокчейн − це технологія розподіленої бази даних, яка може зробити фінансові транзакції більш прозорими та безпечними. Очікується що до

2020 року 36% фінансових організацій буде інвестувати в блокчейн-технології. Відтак технологія “Blockchain” може стати основною платформою для фінансової галузі.

Інноваційні ІТ в фінансовій сфері дозволяють створювати нові бізнес-моделі і схеми взаємодії між фінансовими організаціями та клієнтами, вони роблять рух капіталу простішим, швидшим і дешевшим, що сприяє економічному розвитку країни. І вже сьогодні більше 90% банків і більше 80% fintech-компаній зацікавлені в майбутній співпраці.

Пушкар Г. О.
к.т.н.,
Галик І. С.
к.т.н., професор,
Семак Б. Д.
д.т.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ КОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Як свідчить аналіз літературних джерел [1-4] та результати власних досліджень [5, 6, 7] в останні роки в економічному розвитку України чітко намітилася тенденція росту обсягів комерційного підприємництва та зростання його популяризації. В даній роботі ми обмежимося тільки оцінкою ролі вузівської науки у формуванні основних напрямків розвитку комерційного підприємництва в Україні. Необхідність безвідкладного вирішення цих питань обумовлена низкою причин, а саме:

−створення необхідної теоретико-методологічної бази розвитку комерційного підприємництва в нашій країні;

−формулювання та обґрунтування стратегічних і пріоритетних напрямків розвитку окремих видів комерційного підприємництва;

−вивчення та узагальнення зарубіжного досвіду розвитку комерційного підприємництва на торговельних підприємствах України;

−формулювання та обґрунтування основних функцій комерційної підприємницької діяльності в окремих сферах (товарно-грошові операції, у сферах роздрібної та оптової торгівлі, біржової торгівлі, громадського харчування, матеріально-технічного постачання, сферах заготівлі сировини для різних галузей промисловості, комерційне посередництво та інші);

−розкриття суті та характеристика основних принципів і особливостей окремих видів комерційного підприємництва у відповідних підручниках, навчальних посібниках, практикумах та інших навчально-методичних виданнях;

−формулювання та стандартизація основних термінів і понять, що стосуються класифікації і характеристики окремих видів торговельної підприємницької діяльності.

Окрім названих проблем, суттєва увага повинна бути приділена подальшому вдосконаленню системи підготовки в університетах сфери торгівлі фахівців для потреб комерційного підприємництва.

Як свідчить вітчизняний і зарубіжний досвід, підприємці комерційного профілю, як правило, повинні мати одночасно комерційну, товарознавчу, фінансову та бухгалтерську освіту. При цьому для реалізації цього завдання в університетах торговельно-економічного профілю в нинішніх умовах найбільш виправдано використовувати компетентнісний підхід та контексні форми навчання [5, 6, 7].

Для реалізації цього завдання необхідно:

− обґрунтувати доцільність використання компетентнісного підходу в навчальному процесі університетів при підготовці підприємців комерційного профілю;

– сформулювати та обґрунтувати перелік ключових професійних компетентностей підприємців різного торговельного профілю і спеціальностей;

– названі компетентності необхідно уточнити із змістом навчальних програм і навчальних планів торговельно-комерційних спеціальностей університетів, в яких ведеться підготовка підприємців-комерсантів.

Успішній реалізації піднятого завдання, на нашу думку, сприяло створення і обґрунтування змісту нового освітнього стандарту замість існуючого, пов'язаного із підготовкою фахівців із підприємництва, торгівлі та біржової діяльності (№076). Більше того названий освітній стандарт повинен включати окремий перелік ключових компетентностей для підприємців виробничого, торговельного та фінансового профілю.

Окрім цього, обґрунтованої класифікації і більш детальної характеристики вимагають ключові професійні компетентності підприємців, зайнятих конкретними видами торговельної діяльності – роздрібною та гуртовою торгівлею, громадським харчуванням, біржовою діяльністю та іншими.

Також назріла нагальна потреба розроблення наукової класифікації професійних компетентностей для підприємців, зайнятих окремими видами комерційного підприємництва. Необхідно дати характеристику цих компетентностей в окремих навчальних посібниках та практикумах.

На наше глибоке переконання, створення окремого освітнього стандарту для підприємців торговельного профілю дозволить вирішити низку наступних завдань, а саме:

– суттєво вдосконалити систему підготовки фахівців підприємницького профілю;

– максимально наблизити систему підготовки підприємців торговельного профілю до потреб вітчизняного ринку;

– обґрунтувати потребу та необхідність товарознавчої підготовки підприємців комерційного профілю.

Отже, успішне розв'язання піднятих проблем не може бути вирішено без широкого використання сучасних досягнень наукових досліджень в університетах торговельно-економічного профілю.

Список використаних джерел

1. *Виноградська А. М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку : монографія. К. : ЦНЛ, 2004. 807 с.*
2. *Савицька Н. Л., Мелушова І. Ю., Красноусов А. В., Олініченко К. С. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник. Х.: Видавництво Іванченка І. С., 2017. 214 с.*
3. *Павлова М. Б. Методи оптимізації асортименту товарів. Підприємництво і торгівля: збірник наукових праць. 2018. Вип. 22. С. 128-131.*
4. *Лупак Р. Л. Розвиток підприємництва в умовах імпортонасичення внутрішнього ринку України. Підприємництво і торгівля: збірник наукових праць. 2018. Вип. 22. С. 136-142.*
5. *Галик І. С., Семак Б. Д. Компетентнісний підхід – основа професійної підготовки товарознавців у вищих навчальних закладах. Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Вип. 18, 2017. С. 16–21.*
6. *Гущак О. М., Галик І. С., Семак Б. Д. Проблеми підготовки фахівців для підприємницької діяльності в Україні. Проблеми та розвиток підприємництва: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 30 листопада 2018 р. Харків: ХНАДУ, 2018. С. 33–35.*
7. *Пушкар Г. О., Семак Б. Д. Особливості використання компетентнісного підходу у вузах сфери вітчизняної торгівлі. Актуальні проблеми теорії і практики експертизи товарів: матеріали V-ої Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 20-22 березня 2018 р. Полтава : Полтавський університет економіки і торгівлі, 2018. С. 357–360.*

Заярна Н. М.
к.е.н., доцент,
Лозовий Т. І.
аспірант
Львівський торговельно-економічний університет

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ТА ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Глобалізаційні процеси, посилення регіональної та політичної інтеграції є визначальною характеристикою сучасної світової економіки. На міждержавному рівні інтеграція відбувається шляхом формування регіональних економічних об'єднань держав і узгодження їх внутрішньої і зовнішньої економічної політики. Взаємодія національних господарств виявляється, перш за все у поступовому створенні "загального ринку" – в лібералізації умов товарообміну і переміщення виробничих ресурсів (капіталу, праці, інформації) між країнами. Беззаперечно, що найбільш яскравим прикладом утвореної системи як економічного так і політичного інтеграційного угрупування на сучасному етапі глобалізації світового господарства є Європейський Союз, на який приходиться майже чверть всієї світової торгівлі і який за короткий термін зумів змусити стати на свої позиції уряди 28 європейських держав на основі розширеного політичної та економічної взаємодії.

Перспективним напрямком євроінтеграції є Політика регіонального розвитку - це різновид міжнародної, державної та внутрішньодержавної діяльності політичних суб'єктів з метою забезпечення збалансованого регіонального розвитку, створення та перерозподілу економічних, соціальних та інших ресурсів між регіонами (країни, інтеграційного угруповання країн ЄС) заради досягнення визначених стратегічних цілей розвитку (країни, інтеграційного угруповання країн ЄС), створення комфортного, безпечного середовища для проживання людини (незалежно від місця її проживання, на всій території ЄС)

Політика регіонального розвитку ЄС на період 2014–2020 рр. тісно корелюється з реалізацією загальноєвропейської політики сталого розвитку "Європа-2020". Після настання світової фінансово-економічної кризи 2008 р. Європа і весь світ стикнулися з надзвичайно руйнівними наслідками цього процесу, що віддзеркалилося на всіх рівнях соціально-економічного розвитку країн, інтеграційних угруповань, а також і на базових тенденціях регіонального розвитку. Європейський Союз усвідомлював необхідність розробки принципово нової стратегії розвитку на найближчі сім років, спрямованої на принципово новий сталий розвиток. Саме тому у березні 2010 р. ЄС схвалює нову європейську концепцію: Стратегію соціально-економічного, сталого розвитку "Європа-2020", зорієнтовану на перехід та досягнення країнами ЄС до означеного часу критеріїв "розумного, стійкого і всеосяжного зростання" (Europe-2020, 2010). Основні стратегічні пріоритети зростання європейської економіки, окреслені в Стратегії "Європа-2020" представлено на рис. 1.

Не випадково перше місце серед стратегічних пріоритетів зростання європейської економіки відведено так званому розумному зростанню, адже з середини XX ст. в соціально-економічний царині серед науковців країн заходу простежується еволюція теорій інноваційного розвитку регіонів. Практичне їх впровадження в ЄС реалізовувалось завдяки моніторингу темпів інноваційного розвитку регіонів порівняно з лідерами США, Японією, Кореєю, з подальшим прийняттям стратегії з усунення причин неефективного інноваційного розвитку регіонів ЄС.

Інтелектуально-інноваційна діяльність забезпечує вклад на рівні 65 – 75% від приросту ВВП розвинених країн світу, а динаміка продуктивності праці на 85% визначається результатами науково-технічної та інноваційної діяльності. Разом з тим, існують доволі суттєві асиметрії в сфері інноваційного розвитку як між ЄС та його провідними конкурентами, так і в межах самого інтеграційного угруповання. Таким чином, аналіз

Рис. 1. Стратегічні пріоритети зростання європейської економіки Стратегії "Європа-2020" *(складено за [1])*

складових інноваційної системи інтеграційної спільноти, виявлення її компаративних переваг та слабких ланок дасть змогу встановити детермінанти позиціонування ЄС у глобальному технологічному просторі відносно присутніх у ньому ключових гравців – країн, інтеграційних блоків та регіонів світу.

Фундаментальною передумовою позиціонування Європейського Союзу у глобальній технологічній архітектурі в даний час стало формування гомогенного європейського дослідно-інноваційного та освітнього середовища, що стало можливим внаслідок тривалого процесу узгодження та координації національних інноваційних політик країн-членів ЄС, а також імплементації цілої низки наднаціональних механізмів і платформ науково-технічної колаборації на усіх рівнях інноваційної системи спільноти (рис. 2).

Рис. 2. Детермінанти позиціонування економіки ЄС у глобальному технологічному просторі

Список використаних джерел

1. Komunikat Komisji Europa 2020, Bruksela, 3.3.2010. URL: http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_PL_ACT_part1_v1.pdf.

Кліпкова О. І.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ХАРАКТЕРИСТИКА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасній вітчизняній економічній літературі широко висвітлюються проблеми корпоративного управління, розглядаються його моделі і методи, узагальнюється вітчизняний і зарубіжний досвід становлення й розвитку корпоративних відносин, розроблено загальні теоретичні основи формування механізму управління корпораціями. Результати фундаментальних досліджень проблем розвитку корпоративних відносин відображено в працях вітчизняних учених-економістів, зокрема С. Румянцева, Г. Астапової, О. Амоші, М. Прокопенка, Є. Іванова та ін.

Разом з тим подальшого дослідження потребують сутність стратегії корпоративного управління, умови її формування в Україні та методи оцінювання економічної ефективності. Зокрема важливим завданням є розробка науково-методичних положень, що визначають організацію корпоративного управління, рекомендацій щодо вибору системи корпоративного управління, а також рекомендацій щодо зацікавленості працівників-власників у результатах діяльності корпорацій.

Виходячи з актуальності вказаних проблем, метою статті є визначення умов і факторів ефективної діяльності корпоративних об'єднань в Україні, а також аналіз існуючих систем корпоративного управління з метою вибору найбільш досконалої.

Початком формування корпоративних об'єднань вважають масштабне здійснення в Україні безкоштовної приватизації, яка призвела до створення на багатьох підприємствах акціонерних моделей, характерною рисою яких є домінуюча роль акціонерів.

Теоретичні основи корпоративного управління слід починати з питань, пов'язаних з здійсненням контролю над підприємством, можна зустріти багато різних, часто відрізняються один від одного, термінів "корпоративного управління". Багато дослідників інтерпретують цю концепцію залежно від цілей компанії, економічної ситуації або правової системи в конкретній країні. Тим не менш, суть корпоративного управління полягає у встановленні балансу між очікуваннями безпосередніми суб'єктами господарювання (власниками, акціонерами тощо) та опосередкованими (постачальниками, клієнтами тощо), що беруть участь у діяльності компанії [1].

Корпоративний нагляд є однією з інтерпретацій визначення корпоративного управління. Цей термін використовується також взаємозамінно з терміном "корпоративне управління". В даний час не існує єдиного універсального визначення цього поняття. На думку С. Месія, це пояснюється головним чином [2]:

– відсутністю правильного визначення терміну "корпорація";

– труднощами в трактуванні терміну "управління";

– терміном "корпоративне управління" в регулюванні ринку капіталу;

– загальні розбіжності у визначенні важливості корпоративного управління, що призводить до необхідності шукати його еквівалент у польській мові.

Концепція корпоративного управління походить від латинського слова "gubernare", що означає "рульове управління, збереження курсу під час плавання". У свою чергу, вираження управління відбувається від англійського дієслова, що означає "керувати, керувати, управляти, управляти". Концепція управління має своє вираження як в соціологічних, юридичних, політичних і економічних науках. У цьому відношенні слід вказати на дві основні перспективи визначення корпоративного управління: юридичну перспективу та економічну перспективу [3].

З юридичної точки зору, корпоративне управління визначається як мережа установ, створених законодавством про компанії, трудовим законодавством та регулюванням фінансових ринків. З іншого боку, в економічній перспективі це поняття сприймається як:

інституційні механізми, що регулюють відносини між керівниками між акціонерами, як частина мережі договорів, що охоплюють підприємство.

Звідси випливає, що корпоративне управління пов'язане з існуванням мережі відносин між вищими органами управління та нагляду, власниками, акціонерами та іншими суб'єктами, зацікавленими у функціонуванні компанії.

Цей лад представляє структуру, за якою визначаються стратегічні цілі компанії, необхідні ресурси, інструменти для виконання цілей та моніторинг отриманих результатів.

С. Майер визначає корпоративне управління як подолання проблем, пов'язаних з наглядом за операціями. Головні цілі корпоративного управління можуть включати:

– уніфікацію інтересів сторін відносин агентства (власник − менеджер);

– максимізацію рівня реалізації основних завдань компанії, а отже, створення додаткової вартості для власників та інших зацікавлених сторін;

– надання відповідних механізмів процедури контролю управління власникам та групам інтересів;

– залучення нових джерел фінансування для розвитку компанії за рахунок підвищення інвестиційної привабливості.

Правильно сформований корпоративне управління здійснюється через зовнішні та внутрішні механізми та інститути, що дозволяють захищати права та цілі власників бізнесу проти нерегулярної та неетичної поведінки керівників. Крім того, вона сприяє підвищенню ефективності її роботи та іміджу організації, гідної капіталу потенційних інвесторів.

"Корпоративний устрій", "нагляд за власністю" − похідні від англійського терміну корпоративне управління, що має широке розуміння нагляду.

Широке розуміння цієї концепції не обмежується лише правовим регулюванням відносин між керівниками та акціонерами публічної компанії та їх правами та повноваженнями щодо здійснення управління та контролю за компанією та вирішення її питань.

Під терміном "корпоративне управління" розуміються загальні відносини між акціонерами, членами органів управління і контролю, а також групи інтересів, пов'язаних з корпорацією, насамперед її працівників і зацікавлених сторін. Існують два підходи до концепції корпоративного управління:

1. Плюралістичний підхід до корпоративного управління з урахуванням не тільки інтересів акціонерів, але й інших суб'єктів, пов'язаних з компанією.

2. Екстремальний плюралістичний підхід: Компанія повинна здійснювати управління не тільки в інтересах акціонерів, але і в інтересах інших груп, пов'язаних з її підприємством, насамперед працівників; вони повинні мати реальний вплив на рішення, прийняті в компанії своїми представниками в його органах.

Організаційна ефективність управління характеризує якість побудови організації, її системи управління, прийняття управлінських рішень

Таким чином, корпоративне управління є окремою сферою управлінської діяльності, яка є предметом дослідження на рівні окремої організації. Корпоративне управління має загальні риси, а також водночас специфіку і відмінності від загального трактування категорії "управління" (або "некорпоративного управління"). Спільне полягає у тому, що корпоративне управління, як і управління загалом, поширюється на всі підсистеми підприємства; при цьому можуть виникати ситуації, де цілі корпоративного управління і управління загалом збігаються за певних умов (наприклад, намагання, досягти прибутковості підприємства). Водночас корпоративне управління відрізняє цільова, системна спрямованість, обумовлена впливом характеру взаємовідносин і співпраці (а також відповідного рівня конфліктності) між групами основних учасників корпоративних відносин.

Список використаних джерел

1. Lis K., Sterniczuk H., Nadzór korporacyjny. *Oficyna Ekonomiczna.* 2005. S. 2–4.

2. Mesjasz C. Mechanizmy władania korporacyjnego. Sukcesy organizacji: *Strategie i innowacje. Prace i materiały.* Wydz. Zarządz. UG 2005/4, s. 313.

3. Wawrzyniak B. Nadzór korporacyjny: perspektywy badań. *Organizacja i kierowanie.* 2002/2. S. 17.

Олексин І. І.
к.е.н, доцент,
Кабаці Б. І.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ПІДТРИМКИ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У системі інструментів державної політики регулювання національної економіки, зокрема продуктивних сил країни органічно поєднуються: прогноз соціально-економічного розвитку, стратегічний та індикативний план розвитку, концепція та програми розвитку, бюджет території. Кожен із цих інструментів вносить вклад в управління процесом розвитку підприємництва. Програмно-цільовий підхід розглядається в якості інструменту, за допомогою якого регіональні та місцеві адміністративні структури проводять політику соціально-економічного розвитку.

Посилення стагнаційні процесів національної економіки породжують у багатьох науковців побоювання, що стагнація може набути затяжний характер. Дефіцит державного та багатьох регіональних і місцевих бюджетів змушує органи влади шукати як нові джерела поповнення доходів, так і способи підвищення ефективності існуючих. Пошук джерел економічного зростання змушує звертати пильну увагу на підприємництво як можливий "драйвер" розвитку економіки в квазіринкових умовах. Такий інтерес виявляє такі три ключові вихідні проблеми:

1. Низький внесок від малого та середнього підприємництва в національну економіку. Проблема низької результативності підприємництва була усвідомлена органами влади та в якості рішення були прийняті відповідні державні пріоритети та цільові показники, зокрема поставлено завдання: 1) у рейтингу Світового банку "Doing Business" Україна посяде місце серед перших 30 позицій (проти 71 станом на жовтень 2018 року); 2) за глобальним індексом конкурентоспроможності, який розраховує Всесвітній Економічний Форум, Україна увійде до 40 кращих держав світу (станом на жовтень 2018 року Україна в рейтингу посіла 83 сходинку з-поміж 140 країн світу, опустившись за два роки на 9 позицій); 3) валовий внутрішній продукт (за паритетом купівельної спроможності) у розрахунку на одну особу, який розраховує Світовий банк, підвищиться до 16 тис. дол. США (станом на 2018 рік валовий внутрішній продукт України на душу населення становить 2,82 тис. дол. США); 4 чисті надходження прямих іноземних інвестицій за період 2015-2020 років за даними Світового банку складуть понад 40 млрд дол. США (станом на 01.01.2018 року прямі іноземні інвестиції в Україну за п'ять попередніх років становили понад 207 млрд дол. США); 5) максимальне відношення дефіциту державного бюджету до валового внутрішнього продукту за розрахунками Міжнародного валютного фонду не перевищуватиме 3 % (дефіцит державного бюджету України в 2017 році склав 47,9 млрд грн або 1,6 % від валового внутрішнього продукту (ВВП) країни) та ін. [1]. Українська економіка далека від досягнення цільових показників, що формує потребу в активізації політики розвитку підприємництва.

2. Підвищений інтерес українців до підприємництва слабо трансформується в створення нового та розвиток функціонуючого бізнесу. Саме державна регуляторна політика покликана стати підґрунтям для вирішення даної проблеми, тобто бути спрямованою на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання.

3. Несприятливе сприйняття населенням і бізнесом умов для розвитку підприємництва. В положеннях Стратегії сталого розвитку "Україна-2020", зазначена необхідність створення сприятливого середовища для ведення бізнесу, розвитку малого і середнього підприємництва, залучення інвестицій (прямі іноземні інвестиції залишались

низькими, дорівнюючи 2,1% ВВП в 2017 році), спрощення міжнародної торгівлі та підвищення ефективності ринку праці (рівень безробіття залишався стабільним на позначці 9,5% в 2017 році у порівнянні з 9,2% у попередньому році) [3]. Всесвітнім економічним форумом проведено опитування за яким респондентам було запропоновано обрати найбільш проблемні фактори в країні для експорту та імпорту і ранжирували їх між собою. Відповідно до підведених підсумків, в Україні переважна частка опитуваних найбільш проблемним фактором для імпорту визначила корупцію на кордоні, а для експорту – визначення потенційних ринків та покупців (рис. 1).

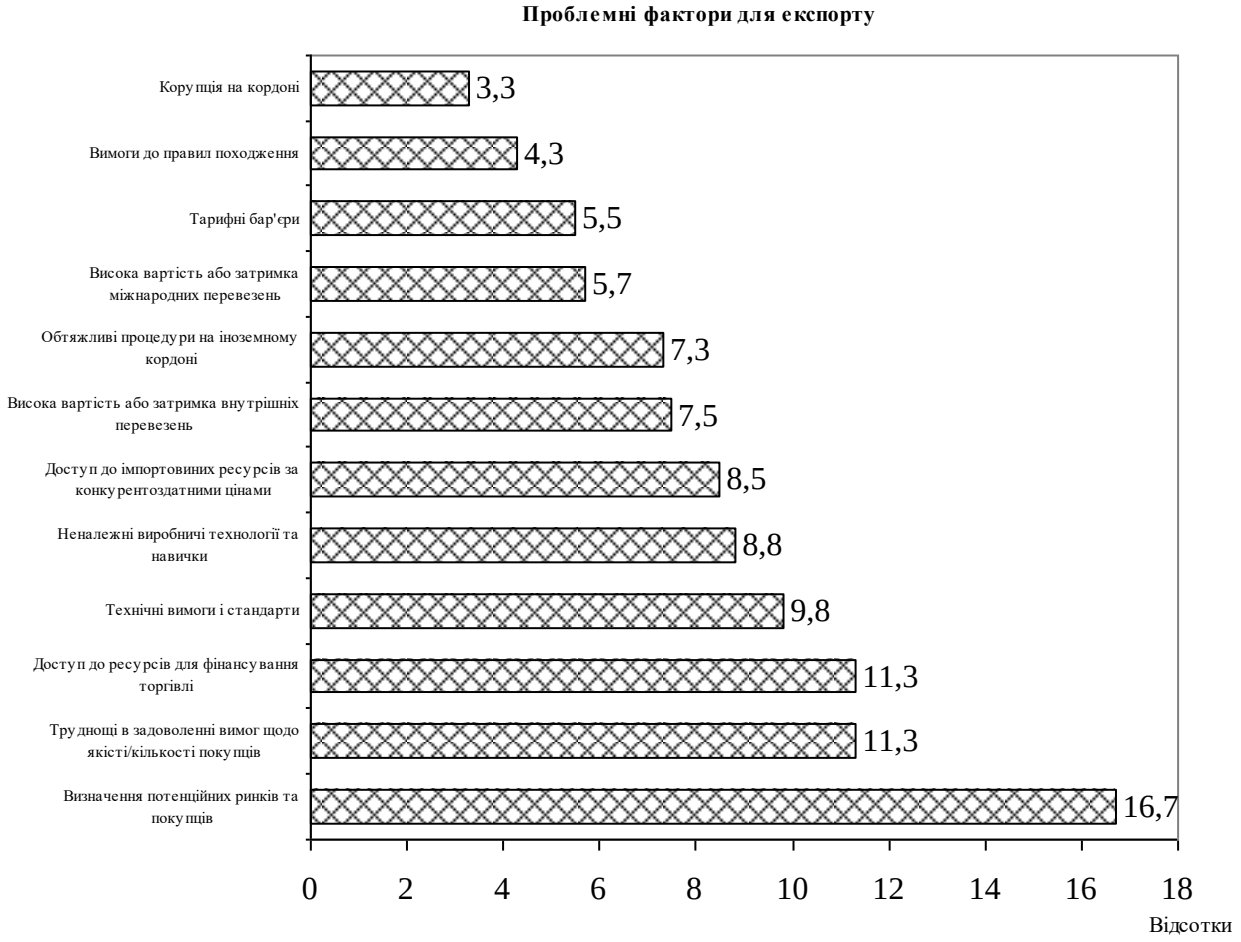

Рис. 1. Структура проблемних факторів в Україні для здійснення експортних операцій *(авторська розробка)*

Таким чином, щоб вирішити проблему першого порядку (низький соціально-економічний внесок від малого та середнього підприємництва в національну економіку) необхідно подолати проблему другого порядку (нереалізованість наявного підвищеного підприємницького потенціалу), що неможливо без вирішення проблеми третього порядку (не сприятливі умови ведення бізнесу, зокрема внаслідок мало ефективної політики підтримки та регулювання підприємництва).

У Господарському кодексі України законодавчо закріплено, що підприємництво як вид господарської діяльності – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [2]. В результаті перегляду соціально-економічної ролі підприємництва, переосмислення теорії і практики його підтримки та регулювання посилюється потреба детальніше розкрити сутність державної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва в Україні.

Словосполучення “політика розвитку підприємництва” все активніше використовується дослідниками для оцінки різних аспектів підтримки та регулювання підприємницької діяльності. Зростання інтересу до зазначеного явища супроводжується переглядом значущості та наслідків впливу державної політики на соціально-економічний розвиток регіону. Дерегуляція та розвиток підприємництва, які передбачені у Дорожній карті та першочергових пріоритетах реалізації Стратегії сталого розвитку “Україна-2020” [3], безсумнівно призведуть до трансформаційних змін у сфері бізнесу. Це на нашу думку, суттєво ускладнить процес системного та предметного уявлення, стосовно формування та реалізації політики розвитку підприємництва та вимагає уточнення даної дефініції.

Отже, регіональна політика розвитку підприємництва – це частина економічної політики, що проводиться державними й адміністративно-територіальними органами влади, шляхом впливу на потенційних і функціонуючих суб’єктів підприємництва, через зміну макроекономічних умов за допомогою наявних механізмів, із метою збільшення позитивних і скорочення негативних ефектів для соціально-економічної системи.

Список використаних джерел

1. *Офіційний сайт Державного комітету статистики. URL: http:// www.ukrstat.gov.ua/stat.htm.*
2. *Господарський кодекс України від 16.01.2003 року № 436-IV. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws /show/436-15.*
3. *Про стратегію сталого розвитку “Україна – 2020” : указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5 /2015.*

Олексин І. І.
к.е.н, доцент,
Квасниця В. С.
аспірант
Львівський торговельно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ ПЕРСОНАЛУ МЕРЕЖЕВИХ ТОРГОВЦІВ

Корпоративна ідентичність впливає на ефективність роботи мережевих торговців, підвищуючи згуртованість співробітників, збільшуючи продуктивність, сприяючи розвитку трудової дисципліни, мотивації та взаємодії співробітників. Проблема формування корпоративної ідентичності персоналу мережевих торговців актуалізується її подвійністю. З одного боку, очевидною є необхідність створення умов, що сприяють формуванню корпоративної ідентичності персоналу. З іншого – сучасні керівники відводять на другий план заходи щодо розвитку корпоративної культури, мотивуючої співробітників ідентифікувати себе з конкретною торговельною мережею та її цінностями.

Результати численних досліджень показують, що в багатьох українських крупно форматних мережах існує досить негативне ставлення персоналу до виконуваної ним ролі в мережевому магазині. Терміни “відданість мережі”, “лояльність мережі” і “корпоративна солідарність” не мають для більшості співробітників будь-якого значення. У зв’язку з цим особливого значення набуває необхідність розвитку організаційної культури, спрямованої на формування корпоративної ідентичності персоналу. Наявність у співробітника почуття корпоративної ідентичності означає, що він усвідомлює ідеали торговельної мережі, повністю приймає корпоративні цінності, дотримується правил і норм поведінки, асоціює себе з мережею та пов’язує своє майбутнє з нею. Організаційні цілі стають значущими для індивіда, а корпоративні цінності – особистими цінностями співробітника.

На думку вчених Дж. Марч і Г. Саймон корпоративна ідентичність інтерпретується, як “безмежна прихильність співробітників до організації” [1]. При цьому дослідники звертають увагу на необхідність вивчення кореляції між корпоративною ідентичністю та

таких змінних, як мотивація, задоволеність роботою, кваліфікація, робоча позиція. Так науковець М. Рікеті відзначає, що пріоритетна увага повинна приділятися виявленню ступеня впливу корпоративної ідентичності співробітників на ефективність професійної діяльності організацій [2, с. 9].

З метою дослідження особливостей формування корпоративної ідентичності було проведено опитування співробітників формату "Рукавичка". Мала вибіркова сукупність склала 52 експерти. В ході аналізу отриманих даних для зручності порівняння різнорідних критеріїв показників, їх приведено до уніфікованого показника – "індексу згоди". Зупинимося на результатах дослідження докладніше.

1. Морально-психологічний клімат в колективі. Стосовно взаємин у колективі найбільш позитивно співробітники мережі сприймають адаптацію новачків, згуртованість команди та заохочення ініціативи. Найбільш критично – професіоналізм і відповідальність працівників і розподіл робочого навантаження між ними. "Індекс згоди" за даними критеріями становить менше 75 %. Лідерами серед факторів підвищення ефективності роботи, на думку експертів, є: кількість персоналу (57 %), навчання (44 %) і стабільність команди (42 %). Також респонденти наголошують на необхідності поліпшення умов праці й організації роботи. Це фактори, які впливають на рівень задоволеності та комфорту від роботи в цілому. Найменше співробітників хвилюють проблеми взаємин із іншими командами і стан торговельного обладнання.

2. Оцінка безпосереднього керівника. В цілому в формату "Рукавичка" робота менеджерів оцінюється як недостатньо ефективна. По більшості аспектів частка вкрай незадоволених не перевищує 5 %. Вище всього експерти оцінюють доступність менеджерів, їх довіру своїй команді, та взаємодію з колективом. Порівняно низько оцінюється можливість безпосередніх керівників із просування своїх співробітників, зокрема підвищення професійного рівня. Найменшою мірою торговельні працівники задоволені тим, як менеджери подають приклад своєю власною роботою, що говорить про низький авторитет безпосереднього керівника. Повністю довіряють рішенням, які приймаються менеджером – 61 % опитуваних, а сумніваються в рішеннях безпосереднього керівника близько 12 %. Необхідно відзначити, що в цілому за результатами опитування експерти демонструють низький рівень довіри та оцінки безпосередніх керівників.

3. Сприйняття цінностей і культури формату "Рукавичка" співробітниками. Важливими для себе цінності мережевого торговця вважають близько 88 % респондентів. Однак корпоративні цінності в меншій мірі поділяються керівництвом, ніж торговельними працівниками. Якості, які, на думку респондентів, найкраще характеризують внутрішню культуру мережевого торговця – це простота в спілкуванні та довіра. Далі йдуть повага та відповідальність – вибір близько третини співробітників. Найменша роль відводиться стосовно таких понять, як етичність, ентузіазм і динамізм (до 15 % опитаних).

4. Оцінка експертами додаткових засобів стимулювання. Більшість опитуваних (76 %) вказало, що розуміють, як оцінюється їхня робота. Найгірше ними сприймається об'єктивність застосовуваних критеріїв премії – 28 % респондентів не знають про правила та критерії премії заздалегідь. При оцінці самовідчуття 45 % експертів ідентифікують себе, в першу чергу, як співробітники формату "Рукавичка". Також помітна частка (21 %) вважають себе частиною команди. Почуття гордості від роботи у торговельній мережі відчувають 80 % персоналу.

Що стосується зауважень, то від загальної кількості респондентів висловилися 27 співробітників. У рейтинг побажань увійшли найбільш часто згадувані пропозиції співробітників формату "Рукавичка". Лідером є пропозиція підвищення заробітної плати – 56 %. Також дуже актуальними є питання розвитку, навчання та кар'єрного зростання. У наступну за частотою згадувань групу входять пропозиції, пов'язані з графіком роботи, необхідністю більш доброзичливого ставлення з боку керівництва та підвищенням розміру грошових винагород (табл. 1).

Таким чином, виявлено дві основні проблеми, які негативно впливають на формування

Таблиця 1

Основні вимоги співробітників по поліпшенню професійної діяльності

Критерії	Питома вага відповідей, %
Підвищення заробітної плати/окладу	56,3
Надання можливості для професійного розвитку та кар'єрного зростання	8,7
Збільшення кількість тренінгів/частоти (періодичності) навчання	8,7
Зміна графіку роботи	6,8
Підвищення поваги, ввічливості, доброти до співробітників із боку керівників	5,8
Збільшення розміру премії	5,8
Заохочування співробітників і визнання заслуг	3,9
Сумлінне ставлення до роботи	2,9
Підвищення ефективності організації праці	2,9
Покращення умов праці	2,9
Проведення корпоративних заходів	2,9
Підвищення порозуміння, довіри, поваги, доброзичливості в колективі	2,9
Індивідуальний підхід до виплати премій	2,9
Рівномірний розподіл навантаження між співробітниками	1,9
Заохочування роботу торговельний працівників кращого відділу (секції)	1,9

**Примітка: авторська розробка*

корпоративної ідентичності персоналу:

– низька оцінка співробітниками свого безпосереднього керівника. Про це свідчать результати опитування експертів, які вказують на низьку якість індивідуальних зустрічей із керівником, неефективність взаємодії його з командою, небажання менеджерів брати участь у процесі торговельного обслуговування покупців та виконанням окремих торгово-технологічних операцій у торговельній залі, невміння їх залучати співробітників у досягнення загального успіху команди, не володіння в повному обсязі знаннями, необхідними для керівництва командою тощо;

– неефективність системи навчання та розвитку. Результати опитування показали незадоволеність співробітників можливостями розвитку та кар'єрного зростання, а також системою навчання персоналу.

Необхідно відзначити, що означені проблеми взаємопов'язані, оскільки без навчання не представляється можливим кар'єрний розвиток співробітника.

Список використаних джерел

1. *March J. G., Simon H. A. Organizations. NY, 1958.*
2. *Riketia M. Organizational Identification: A Meta-Analysis. Journal of Vocational Behavior. 2005. Vol. 66 (2). P. 8–12.*

Осінська О. Б.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

СУЧАСНІ ПІДХОДИ СУТНОСТІ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ ІННОВАЦІЙ

На сьогоденні вже став загальновизнаним той факт, що підприємства досягають конкурентних переваг лише за допомогою інновацій. Сучасна економіка являє собою складний механізм господарювання, в якому взаємодіють різні структурні елементи комерційного, виробничого, інформаційного та фінансового характерів, для успішного функціонування якого необхідні економічні перетворення, що враховують інтереси регіонів, галузей, підприємств і суспільства в цілому. Результати економічних перетворень на основі

активізації інноваційної діяльності та інноваційного менеджменту отримують реальне економічний зміст тільки через систему зв'язків з матеріальним виробництвом, що супроводжується збільшенням показників функціонування кожного підприємства. Основною метою інноваційної політики підприємства є створення та розвиток бази для проведення ефективних перетворень його економіки, коли на перший план виходить інноваційний бізнес як об'єкт управління. Формування інноваційної політики в певній сфері має здійснюватися у відповідності з теорією життєвого циклу. Початком життєвого циклу будь-якої послуги служить інноваційна стадія (або стадія розробки), по завершенню якої підприємницькі структури приступають до впровадження послуги на ринок, використовуючи для цього заходи маркетингового впливу і, зокрема, проводячи активну інформаційно-рекламну кампанію щодо послуги-новинки.

Незважаючи на важливість інновацій в оцінці конкурентоспроможності окремих підприємств і економіки загалом, однозначного розуміння інновацій на сьогодні не існує. З економічної точки зору основне завдання інновацій – створення додаткової цінності як для споживачів, так і для компаній, які впроваджують інновації. Через те, що інновації є надзвичайно складним і багатоаспектним феноменом людської життєдіяльності, існує досить багато різних розумінь цього поняття і визначень.

Уперше поняття "інновація" в науковому контексті було введено у вжиток на початку XX ст. Це зробив американський вчений австрійського походження Й. Шумпетер у своїй роботі "Теорія економічного розвитку". Він визначив інновацію як нову науково-організаційну комбінацію виробничих факторів, створену підприємницьким духом. Він зараховував до інновацій як нові продукти та технології, так і застосування нових способів комерційного використання, освоєння нових ринків збуту і джерел сировини, зміни галузевої структури, укрупнення фірми [1].

Можна виділити два основні підходи:

– інновація розглядається як кінцевий результат інноваційної діяльності (статичний аспект);

– інновація розуміється як процес упровадження нововведень, у якому винахід або ідея набувають нового економічного змісту (динамічний аспект).

Важливим етапом аналізу інновацій є їх класифікація відповідно до низки основних ознак і підходів. Їх критичний аналіз і узагальнення дозволили створити систему класифікації, яка містить класифікаційні ознаки і визначені відповідно до них види інновацій, а саме:

- за конкретними результатами процесу нововведень (інновацій): патенти, винаходи, нові абомодифіковані вироби, стандарти, прогресивні технологічні процеси, товарні знаки, послуги, нові методи управління і організації виробництва.

- за ступенем радикальності та новизни:

✓ радикальні (базисні) – нововведення, які базуються на науковому відкритті або великому винаході і спрямовані на освоєння принципово нових продуктів і послуг, технологій нових поколінь або принципово нового способу використання відомих технологій.

✓ комбінаторні (покращувальні) – нововведення, спрямовані на модифікацію параметрів вже вироблених продуктів і використовуваних технологій, вдосконалення продукції та технологічних процесів.

✓ псевдоінновації (псевдонововведення) – неістотні зміни продуктів і технологічних процесів: естетичні (колір, декор, форма) і незначні технологічні зміни [2].

- за предметним змістом: продуктові, технологічні, управлінські, маркетингові.

- за сферами діяльності (характером застосування):економічні, правові, екологічні, соціально-політичні, соціокультурні і т. д.

- за характером задоволення потреб: орієнтовані на наявні потреби (кризові);орієнтовані на формування нових потреб (інновації розвитку).

- за причиною виникнення: – реактивні – спрямовані на забезпечення виживання,

збереження, подальшого розвитку і процвітання підприємства; – стратегічні – спрямовані на вирішення перспективних завдань, упровадження яких має випереджувальний характер з метою отримання вирішальних конкурентних переваг у перспективі.

- за терміном розробки: короткострокові; середньострокові; довгострокові.

- за масштабом новизни: нові для підприємства чи установи; нові для галузі; нові для країни; світової новизни.

- за адресатом інновацій: для виробника; для споживача; для суспільних і державних інституцій тощо.

Одже, поняття "інновації" і їх класифікація за різними ознаками є важливими не тільки для розвитку теорії інновацій, але й для ефективного здійснення інноваційної діяльності.

Список використаних джерел

1. Schumpeter J. A. The Theory of Economi cDevelopment: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle. N. J. : Transaction Publ., 2008. P. 89.

2. Гурунян Т. В. Управлениеинвестиционно-инновационнойдеятельностью: учеб. пособие для дистанц. обучения и самост. работы студентов; СибАГС. Новосибирск: ИздвоСибАГС, 2010. с. 34.

Сибірний А. В.
к.б.н., доцент
Львівський національний медичний університет імені Данила Галицького

БЛАГОУСТРІЙ НАСЕЛЕНИХ МІСЦЬ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

На сьогодняшній день для ефективного економічного розвитку регіонів України великої уваги вимагає покращення благоустрою населених місць. Зокрема, гігієна їх планування є одним із провідних розділів комунальної гігієни, в якому інтегровано низку важливих завдань містобудування та благоустрою міських і сільських поселень, що спрямовані на забезпечення якісних умов життя та охорону здоров'я населення.

Планування, забудова і благоустрій нових та реконструкція існуючих населених пунктів охоплюють широкий комплекс взаємопов'язаних соціально-економічних, архітектурно-планувальних, інженерно-будівельних, екологічних та санітарно-гігієнічних питань, їхнє своєчасне та повноцінне вирішення передбачає раціональне розселення населення, організацію та функціональне зонування території поселень, достатнє інженерне опорядження і благоустрій, що зрештою має створити належне життєзабезпечення, оптимальні умови побуту, громадської і професійної діяльності та відпочинку людей.

Все це потребує розроблення та наукового обґрунтування гігієнічних нормативів, запровадження будівельних регламентів та дотримання санітарних вимог під час вибору території для населених пунктів, їхньої подальшої забудови чи благоустрою. Вирішення вкрай складних питань благоустрою та інженерного опорядження міст і селищ насамперед пов'язане з організацією господарчо-питного водопостачання, каналізуванням, санітарним очищенням, озелененням, культурно-побутовим та медичним обслуговуванням населення, заходами, що спрямовані на охорону навколишнього середовища, тощо.

Недотримання тих чи інших гігієнічних норм і санітарних вимог до вибору території для населених місць та її організації, недостатньо враховано місцеві природно-кліматичні умови, екологічну чи епідеміологічну ситуацію та їхній можливий розвиток, мають місце відхилення від планів будівництва чи рівня благоустрою або ж затверджених термінів планування і забудови населених місць, у перспективі може спрпичинити негативні зміни умов життєдіяльності населення, погіршення стану громадського здоров'я на рівні демографічних показників та розвитку низки захворювань інфекційного й неінфекційного характеру. Саме це і визначає важливе гігієнічне та соціальне значення комплексного

планування, раціональної забудови, створення належної інфраструктури та повноцінного інженерного благоустрою міських і сільських поселень, що безпосередньо впливає на економічний розвиток регіону.

Особливо складно вирішити зазначені завдання в умовах урбанізованих міст та промислових агломерацій, які характеризуються високою концентрацією промисловості та населення, значною кількістю транспорту, незадовільним плануванням території щодо взаєморозташування селищних та промислових зон, недостатнім рівнем благоустрою та негативним санітарним і екологічним станом. Очевидно, що питома вага впливу на умови життя та здоров'я населення різноманітних чинників навколишнього та виробничого середовища на таких територіях значна. Наприклад, на території Придніпровського економічного регіону, одного з найпотужніших в Україні, який займає одне з перших місць за рівнем забруднення та денатурації довкілля, при загальній кількості населення 3,6 млн чоловік 86% живе в містах. Це значні виробничі агломерації з несприятливими еколого-гігієнічними умовами проживання населення: Кривбас, Західний Донбас, Нікополь-Марганецький басейн, Дніпропетровсько-Дніпродзержинська агломерація тощо. Тут щорічно утворюється понад 800 тис. т шкідливих атмосферних викидів, у водойми басейну Дніпра скидається до 2 млрд промислових та комунальних стічних вод (а це 32% від загального об'єму стоків, які утворюються в Україні). Накопичується майже 80 млн т промислових відходів, третина з яких – токсичні.

За таких умов оздоровлення навколишнього середовища та поліпшення якості сфери проживання населення є найважливішою гігієнічною проблемою.

Проектування населених місць повинно спиратися на закони України та регіональні програми щодо розв'язку найважливіших соціальних, архітектурних, економічних, екологічних і гігієнічних проблем.

Міські та сільські поселення треба проектувати як елементи єдиної системи розселення України з урахуванням територіально-адміністративного поділу, соціально-економічного і природного містобудівного районування.

Будівництво або реконструкцію населених місць здійснюють на підставі регіональних планів розвитку та розміщення продуктивних сил і схем розселення, проектів районного планування, генеральних планів міст, селищ міського типу і сільських населених пунктів, територіальних комплексних схем охорони природи та інших документів, які всебічно відображають сучасний стан і перспективу розвитку того чи того населеного пункту, промислової агломерації чи економічного регіону.

Реконструкцію населених місць, будівництво нових міст і селищ здійснюють згідно з генеральними планами та проектами забудови, що їх розробляють проектні організації за участі фахівців різного профілю (архітекторів, економістів, соціологів, екологів, інженерів, гігієністів та ін.).

Обов'язковими є розроблення прогнозу розвитку міст і селищ, їхньої соціально-економічної бази, всебічне урахування містотворних чинників, визначення перспективної чисельності населення. Містотворними чинниками вважають ті господарчі елементи, які безпосередньо зумовлюють розвиток існуючих і нових населених місць або будівництво нових міст і селищ. Це промислові й сільськогосподарські підприємства, об'єкти зовнішнього транспорту, склади та бази матеріально-технічного постачання, будівельно-монтажні організації, адміністративні, науково-дослідницькі та культурно-освітні заклади тощо.

Таким чином, забезпечення сприятливих умов життєдіяльності населення і охорона громадського здоров'я безпосередньо пов'язані з комплексною розробкою архітектурно-планувальних, інженерно-будівельних та еколого-гігієнічних заходів і здійсненням державного санітарного нагляду за плануванням, забудовою і благоустроєм міських та сільських поселень, та відіграють важливу роль у сталому економічному розвитку регіонів України.

Шалева О. І.
к.е.н, доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ДО ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ВЕНДІНГОВОГО БІЗНЕСУ

На сучасному етапі розвитку економіки для будь-якого учасника сфери обігу важливо обрати найбільш ефективні канали розподілу своєї продукції чи знайти додаткові канали дистрибуції, особливо в період спаду економіки та, як наслідок, зростання витрат, пов'язаних із доведенням продукції до кінцевих споживачів. Альтернативним рішенням у такій ситуації можуть стати технології вендінгу, які останнім часом набули значної популярності.

Вендінгом (від лат. "vendere" – продавати) називають продаж товарів і різних послуг із використанням автоматичного торгового обладнання. Історія сучасних торгових автоматів налічує понад 130 років.

На сьогодні найбільш активно вендінговий бізнес розвивається в США, Німеччині та Японії. Так, за даними Європейської асоціації вендінгу (European Vending Association (EVA)) у 2018 р. європейський показник загальної чисельності автоматів становив понад 4,5 млн. (1 автомат на 120 осіб) у тому числі в Німеччині – майже 2 млн., в Японії – 5,6 млн. (1 на 23 мешканців), а в США – 15,4 млн. (1 на 20 осіб). Відповідно загальний річний оборот торгових автоматів у Європі приблизно дорівнював 20 млрд. дол. США, в Японії – 60 млрд., а в Сполучених Штатах – 24 млрд. Слід зазначити, що в Японії понад 60% роздрібних продажів здійснюється саме через автомати. Точні статистичні дані стосовно України відсутні, оскільки на ринку функціонує значна кількість нелегально завезеного обладнання. Цей показник може складати 10-12 тис. од. (1 автомат на 4 тис. мешканців). Фактично вітчизняний веднінговий ринок дуже слабо наповнений – приблизно на 5-10% залежно від регіону.

За оцінками експертів вищезгаданої EVA, близько 20% торгових автоматів встановлено на виробничих підприємствах, стільки ж в офісах, близько 10% – у торгових центрах і медичних установах, приблизно 7% припадає на університети, коледжі та школи, 6% розміщено в готелях. Лідерами продажів традиційно залишаються напої (понад 34%), а також цукерки, шоколад і снеки (25%), а майже половину всіх автоматів найбільших вендінгових компаній складають кавомати. При цьому сегмент OCS (Office Coffee Service) щороку збільшує свою частку в загальному товарообороті.

Вендінг має численні переваги порівняно з традиційними технологіями. Зокрема, він дає змогу організувати торгівлю в тих місцях, де створення стаціонарної мережі є недоцільним чи неможливим; купувати товари в будь-яку пору доби з мінімальними витратами часу на обслуговування, при цьому наближуючи товар до покупця завдяки встановленню автоматів у місцях масового попиту; забезпечує максимальну мобільність переміщення і встановлення точок продажу, оптимальні умови зберігання і продажу товарів, високий рівень гігієнічності (що особливо актуально для продовольчих товарів); знижує витрати "живої" праці, усуваючи потребу в продавцях; сприяє зменшенню ажіотажного попиту на певні товари, а при належній організації забезпечує високу рентабельність, котрої неможливо досягти при застосуванні традиційних методів продажу. Також для встановлення автомата потрібна зовсім невелика площа (переважно 1-1,5 $м^2$), що визначає невисоку вартість орендованої площі. І, нарешті, терміни окупності в порівнянні зі стаціонарною торговою мережею набагато менші – переважно 5-10 місяців, залежно від виду товару/послуг і кількості точок продажу.

Найпопулярнішими (і, зазвичай, найрентабельнішими) в Україні є автомати, які торгують продуктами: кавомати найчастіше використовують на початковій стадії розвитку вендінгового бізнесу, апарати попкорну популярні в торгово-розважальних центрах і кінотеатрах, шоколаду і снеків – в офісах, навчальних закладах тощо. Також останнім часом повертають собі втрачену популярність автомати з продажу газованих напоїв, а піцамати,

хоча й з’явилися порівняно недавно, є достатньо перспективними. Водночас у продовольчому вендінгу спостерігається високий рівень конкуренції та витрат на обслуговування апаратів, необхідний постійний аналіз попиту та контроль за дотриманням термінів зберігання продуктів.

Автоматів з продажу непродовольчих товарів набагато менше, тому рівень конкуренції у цьому сегменті бізнесу суттєво нижчий, однак і для досягнення прибутку потрібно докласти більше зусиль. Серед такого обладнання найпопулярнішими є апарати, що реалізують квитки, періодичні видання, гігієнічні засоби, бахіли (в медичних закладах), іграшки (в місцях активної дитячої аудиторії – розважальних центрах, кінотеатрах, парках розваг), сувеніри. Цікавим виявився досвід вітчизняного бренду шкарпеток Sammy Icon, який у київському ТЦ "Глобус" встановив перший в Україні шкарпеткомат на базі стандартного снекового автомата, а в галереї бутиків ТЦ Ашан Петрівка, Ашан Біличі та Ашан Чернігівська працюють лінзомати, в яких пропонуються контактні лінзи та засоби догляду за ними. Також зустрічаються автомати, які реалізують електронні та звичайні сигарети, запасні частини. Перспективним напрямом аналітики вендінгу вважають впровадження флороматів – автоматів для продажу квітів, які досить популярні в Європі та США і найчастіше розміщуються в торгових центрах, театрах і молодіжних кафе. Водночас таке обладнання повинно забезпечувати спеціальний температурний, вологісний і світловий режим, тому наразі є достатньо дорогим і складним в обслуговуванні.

Основна перевага вендінгу послуг полягає в тому, що такі автомати не потрібно постійно завантажувати, тому їх обслуговування набагато простіше й дешевше. Серед них найпопулярнішими є платіжні термінали для оплати різноманітних послуг (квартплати, мобільного зв’язку, кредитів та ін.), кабінки для фотографування і друку фотографій (у тому числі з різних цифрових носіїв та соціальних мереж), довідкові автомати (встановлюються в туристичних центрах, у великих містах і часто мають зв’язок з глобальною мережею Інтернет).

Окремим видом вендінгу є автомати розважальні – лотерейні термінали, музичні апарати, пристрої з витягування іграшок, ігрові автомати). У разі, якщо таке обладнання встановлено в місцях активного скупчення молоді, що є їх безпосередньою цільовою аудиторією, його прибуток є максимальним.

Водночас вендінговий бізнес може стикатися з рядом проблем. Так, існує імовірність поломки автомата, через що власник може стинутися з таким явищем, як недоотриманий дохід, а також витрачатися на усунення поломки. Також усі торгові автомати потребують підключення до електромережі, а деякі (наприклад, кавомати) – й до системи водопостачання, що потрібно попередньо передбачити при їх встановленні. У випадку ж перебоїв зі світлом чи водою робота автомата також припиняється. Автомати потребують регулярного обслуговування – поповнення запасів, очищення, вилучення виручки (інкасації), а це означає, що витрати на кадрове забезпечення у вендінговому бізнесі, незважаючи на відсутність продавців, усе ж таки є.

Головною проблемою автоматизованої торгівлі є, безперечно, суттєва залежність від місця розташування торгової точки. Вибір вдалого місця практично гарантує подальший успіх бізнес-проекту. Автомати слід розміщувати там, де спостерігається значне скупчення людей, однак краще, якщо ці люди будуть перебувати більше в статиці, ніж в динаміці: зокрема, навчальні заклади, торгові чи розважальні комплекси, автозаправки будуть ефективнішими, ніж, наприклад, станції метро чи зупинки громадського транспорту (однак це, переважно, не стосується розміщення терміналів для поповнення мобільних рахунків), де потенційні покупці дуже поспішають. Тому часто складно передбачити, чи буде автомат, розміщений в певному місці, гарантовано прибутковим, що пізніше викликає потребу зміни його дислокації.

У підсумку можна стверджувати, що вітчизняний вендінговий бізнес, як і вся економіка, переживає непростий етап, однак активно адаптується до сучасних ринкових реалій.

Шалева О. І.
к.е.н, доцент,
Гринченко С. В.
магістр
Львівський торговельно-економічний університет

ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ НАДАННЯ ПОСЛУГ ФУЛФІЛМЕНТУ В УКРАЇНІ

Останнім часом стабільно зростає чисельність компаній, представлених на Інтернет-ринку. Ключовими критеріями, за якими формується враження покупця про Інтернет-магазин, є своєчасність і якість доставки товарів. Понад 20 років тому в Америці та Європі на межі Інтернет-торгівлі та логістики формувався новий вид послуг – фулфілмент – комплекс бізнес-процесів, спрямованих на виконання замовлення.

Фулфілмент охоплює процеси, пов'язані з фізичним переміщенням товару від постачальника до кінцевого клієнта: приймання товарів на складі, зберігання, обробку замовлення, комплектацію товарів у замовлення, пакування замовлення, контроль за доставкою, управління поверненнями, тобто безпосередньо стосується формування основних витрат обігу, які навіть для відомих і крупних Інтернет-торговців можуть бути суттєвими, а для невеликих – взагалі "непідйомними". Насамперед це пов'язано з необхідністю інвестування в розвиток складського господарства (оренда складу, облаштування робочих місць, складське технологічне обладнання тощо) та програмного забезпечення й автоматизацію системи складу.

Саме тому чимало комерційних структур, які реалізують товари через мережу, передають спеціалізованим компаніям на аутсорсинг певну частку або й весь логістичний процес, у чому й полягає сутність послуг фулфілменту. За оцінкою експертів, Інтернет-магазинам, які здійснюють понад 100 відправок у день, доставку доцільно перевести на аутсорсинг. Також фулфілмент дає змогу ефективно справлятися з сезонними коливаннями продажів.

Першою послуги фулфілменту в Україні почала надавати компанія ZAMMLER GROUP. До неї згодом доєдналися й інші компанії, основним видом діяльності яких є складська логістика, а також поштові оператори та багатопрофільні корпорації: "Нова Пошта", PTL Group, Ін Тайм, Логістик Плюс, ОМА-Україна, УВК-Україна. Основними клієнтами, які активно користуються послугами фулфілменту, є такі учасники Інтернет-ринку як Rozetka, Ашан, Allo, Jysk, Фокстрот, Lifecell та ін.

Лідером вітчизняного логістичного ринку на сьогоднішній день є "Нова Пошта". Мережа компанії налічує понад 2400 відділень по всій Україні, кількість відправлень за 2017 р. перевищила 146 млн., а у 2018 – 170 млн. Кількість доставок для сектора електронної комерції за три останні роки зросла з 13 млн. до 33 млн. У 2018 р. цю службу використовували 64% Інтернет-магазинів [1]. Так, за нашими даними, лише одне відділення "Нової Пошти" щоденно (станом на кінець 2018 – початок 2019 р.) в середньому опрацьовує 5-6 тис. відправок від Rozetka (у "чорну п'ятницю" в листопаді 2018 р. ця кількість зросла до майже 20 тис. замовлень), 700-800 – від Jysk, близько 200 – від Allo, 50-60 замовлень – від Ашан. В усіх вітчизняних супермаркетах мережі Ашан для видачі замовлених через мережу непродовольчих товарів планується відкрити міні-відділення "Нової Пошти" з поштаматами нового покоління. У грудні 2018 р. про майбутнє приєднання до фулфілмент-клієнтів "Нової Пошти" заявила компанія ІКЕА – найбільший в світі ритейлер товарів для дому, з якою підписано контракт на 5 років. Крім Інтернет-магазинів, послуги фулфілменту також замовляють компанії, що працюють з продовольчою та непродовольчою групою споживчих товарів, побутовою електронікою, книгами.

За напрям фулфілменту в групі бізнесів "Нової Пошти" відповідає компанія "НП Логістик". Особливою перевагою "НП Логістик" є два фулфілмент-центри загальною площею понад 27 тис. $м^2$. Всі площі, які використовуються компанією для надання

фулфілмент-послуг (23 тис. м^2), орендуються. Для цього залучено сучасний логістичний термінал класу А+ у м. Бровари (Київська область). У 2018 р. кількість замовлень, обробку яких проводили за технологіями фулфілменту, збільшилася в порівнянні з 2017 р. на 20-25%, тому об'єктивно виникає необхідність для розширення площ (до 35 тис. м^2 у 2019 р.). Слід зазначити, що 10% всіх площ орендує найбільший учасник електронного роздрібного ринку – Rozetka [2].

У фулфілмент-центрі "Нової Пошти" процес обробки відправлень складається з операцій приймання вантажу, його зберігання, комплектації, упакування, доставки та сервісу (робота з поверненнями тощо). Можливе надання усього комплексу послуг клієнтам, а також спеціальний набір операцій, наприклад, опрацювання без зберігання але з доставкою. Серед спеціальних послуг можуть бути маркування і/або паспортизація товарів, виїзд на склад постачальника чи клієнта. У самому відділенні "Нової Пошти" відправлення може безоплатно зберігатися до 5 днів, а одержувачі мають можливість оглянути і перевірити відправлення (за умови внесення його оголошеної вартості). Крім того, як відправнику (Інтернет-торговцю), так і одержувачу може надаватися інформація про прибуття, зберігання у відділенні або про кур'єрську доставку відправлення.

Попередньо згаданий фулфілмент-центр технологічно поділений на три зони. У першій – зоні швидкого потоку – розміщуються дрібні відправлення, що відправляються одержувачам безпосередньо в день поставки Інтернет-торговцем. Така технологія в практиці обігу отримала назву "крос-докінг", а "Нова Пошта" застосовує її для надання послуги міжміської експрес-доставки "День у день".

У другій зоні на зберігання розміщуються вантажі поштучні, в коробках чи палетах, для чого використовується 6-рівнева стелажна система, що складається з поличних, мезонінних і палетних стелажів. Подача вантажів на верхні рівні здійснюється за допомогою сучасної навантажувальної техніки. Третя зона призначена для зберігання великої побутової техніки та негабаритних товарів, які можуть бути розміщені лише на підлозі.

Для опрацювання складської інформації в "НП Логістик" використовується програмно-апаратна система WMS (Warehouse Management System), за допомогою якої можна відслідковувати весь процес просування товару з моменту його надходження на склад завдяки ідентифікації кожної позиції штрих-кодом та формуванню оперативної, статистичної й аналітичної звітності. Це дає можливість мінімізувати (або й повністю уникнути) кількість помилок, втрат та випадків форс-мажору. Також ця система дозволяє оперативно відслідковувати та переоформляти відмови і повернення товару. Для опрацювання інформації в системі WMS використовуються бездротові термінали збору даних і сканери.

З кожним клієнтом "НП Логістик" працює індивідуально. Так, деякі постачальники спочатку доставляють товари на свої централізовані склади в Києві, а "НП Логістик" звідти забирає їх до себе на склад, щоб протягом дня скомплектувати замовлення і відправити безпосередньо споживачам у відділення "Нової Пошти". Інші постачальники завозять товар безпосередньо в фулфілмент-центр, а окремі самі завозять вантаж на територію України і "Нова Пошта" забирає його на зберігання безпосередньо з митниці.

Оскільки обсяг вітчизняного ринку Інтернет-торгівлі постійно збільшується, попит від його учасників на послуги фулфілменту зростає щорічно в середньому на 25-30%. На сьогодні у "НП Логістик" є й інші запити на них, які поки що знаходяться на стадії обговорення. Тому сектор фулфілменту в найближчій перспективі буде суттєво розширено.

Список використаних джерел

1. Маранчак М. Нова Пошта : тенденції он-лайн шопінгу в Україні. URL : < https://rau.ua/dosvid/irina-holod-nova-poshta-2/ https://rau.ua/dosvid/irina-holod-nova-poshta-2/>.

2. Нова Пошта : Фулфілмент. URL: <https://novaposhta.ua/fulfilment>.

Шевчик Б. М.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК У КУЛЬТУРНОМУ ВИМІРІ

Економічний розвиток – це кумулятивний ефект зростання добробуту, спричинений синергією впроваджень нових комбінацій синтелектичного капіталу. Економічний розвиток – це завжди наслідок трансформації когнітивно-аксіологічних текстів у праксеологічний континуум буття біфуркаційним чином, тобто внаслідок вибіркового розпаковування фільтром свідомості спресованих примордіальних сенсів семантичного вакууму, які, будучи отекстовленими у формі інноваційних знань, підлягають товаризації як нові комбінації розширених можливостей існування людини у світі.

Культура – це інтегральна сфера соціально-економічного буття, що являє собою рекурентно-рефлексивне середовище якісного виміру когнітивного фільтра людської свідомості, що зумовлює вибірковість праксеологічного, етологічного та еніологічного акту життєдіяльності. Культурна діяльність – це негентропійна функція відтворення соціально-економічних систем через патернальні практики на основі аксіологічних взірців в умовах невідворотної дисипативності дискретних феноменів соціального буття. Через те культура забезпечує інтегральний вимір ідентичності у просторі і часі. Культура кожного народу несе алгоритм відтворення його буття. Цей алгоритм реалізується декількома архетиповими ідеями, втілення яких визначає профіль цивілізації. Так, профіль цивілізації середньовічного Заходу визначали дві основні ідеї: релігійна та феодальна. Профіль індустріальної цивілізації – теж дві ідеї: наука і капітал. Профіль постіндустріальної визначатимуть теж дві ідеї: найімовірніше – культура і людина. Архетипова ідея, що визначає екзистенціальність існуючої цивілізації, зумовлює інтерпретацію предмета науки: для фізики – це ідея збереження енергії; для біології – ідея адаптації живого; для економіки – ідея перетворення енергії у добробут в умовах світу як дефіциту тощо.

Економічний розвиток є наслідком синтезу науки і капіталу, вираженого через техногенез, на основі чого, починаючи із кінця XVIII ст. і прогнозуючи перспективи XXI ст., ведуть мову про технологічні уклади на основі хвиль інноваційних впроваджень. Мета залучення машини у виробництві – це не лише реалізація гуманної ідеї звільнення людини від необхідності тяжкої праці, а спроба шляхом перманентного технічного винахідництва винайти таку машину, яка змогла б виробляти життєві блага у режимі максимального наближення до нульових граничних витрат. А оскільки витрати, виражені у цінах, відображають дефіцит, то мінімізація витрат завдяки експлуатації машини, яка гіпотетично може працювати вічно, нівелює принцип дефіциту, обвалює цінову модель і кладе край функціонуванню ринкової системи. Це виглядає неймовірно, але у цьому полягає сенс прогресу – здолати дискретність світу у засобах життя.

Ринкові відносини стануть неможливими тому, що зникне субстанція економічної вартості – жива праця людини, витіснена машинами на основі надпотужного штучного інтелекту. Та й сама людина, завдяки біо-нано-маніпуляціям із живою і неживою речовиною, перетвориться у квазібезсмертного біокіборга-постандроїда. Можливість виробництва вартості зміститься або у сферу комерціалізації усіх ніш приватного і родинного життя людини, що малоймовірно, або у таку нішу життєдіяльності, у якій жодна машина апріорі не замінить людину – у сферу творчої праці.

Практичне призначення культури – зняття суперечності між буттям і небуттям шляхом втілення цінності у бутті. Алгоритм культури відтворює буття двома способами: 1) вдосконаленням середовища існування людини та 2) вдосконаленням самої людини завдяки шахуванню образів ідеального буття та їх практичній реалізації, що надає доцільний сенс людському існуванню. Тому культура буває двох типів: 1) чуттєва, що продукує аксіологічні наративи та праксеологічні патерни вдосконалення середовища людського

існування, та 2) ідеаційна, що акцентує увагу на онтологічних сенсах буття та призначенні людини у світі.

Якщо машина може успішно замінити людину у способах ефективної трансформації середовища життя людини (включаючи саму людину), то продукувати онтологічні сенси її буття, обґрунтовувати вищу доцільність людського існування, – екзистенцію можливості безсмертя, – не під силу жодному нано-біо-кібер-агрегатові, бо для цього треба мати живу душу – фільтр свідомості, що творчо і вибірково розпаковує спресовані сенси семантичного вакууму і продукує тексти – інноваційні вартості осенсовленого буття, такі результати творчого виробництва, у яких атрибути Сущого постають у ціннісних модусах істини, добра і краси. Саме такий спосіб виробництва, а отже інклюзивно інституціоналізованої системи економічних відносин, передбачає ідеаційний тип культурної ментальності у статусі особливого ґатунку інтелектуального капіталу нооекономіки – когнітаріату – меритократичного класу суспільства майбутнього.

Когнітарій – суб'єкт ідеаційної культурної ментальності, наділений інтелігібельно-синтелектичними здібностями продукувати інноваційно-інтелектуальні блага, споживною та міновою вартістю яких є їх онтологічна новизна – холотропна міра знятої невизначеності надутилітарної доцільності соборного існування інтелектуально-духовної спільноти.

Залежно від контексту домінуючого організаційного патерна культури, існують різні способи інтерпретації поняття "економічний розвиток". Загалом, розвиток – це послідовність актуальних змін у часі, що передбачає не лише наявність причинно-наслідкових зв'язків просторово роз'єднаних елементів, а, обов'язково, – присутність суб'єкта змін, який втілює у бутті одночасність неодночасного, бажану можливість досконалого, локальний аспект ідеального.

Таким чином, суб'єкт розвитку – це наділений свідомістю субстанціональний діяч, що реалізує нові можливості нової якості буття через нові комбінації предметної дійсності. Він творить подію небувалого як фактичний локус ідеального і залишає потенціал тлумачення для можливості наступної досконалішої події, тобто формує інтерсуб'єктний континуум буття. У цьому континуумі уможливлюється синтез рефлесивності шансів задуманого із рекурентністю досвіду колективно пережитого і постає власне інновація – факт якісно примноженого буття як феномен розвитку.

Економічний розвиток для чуттєвої культурної ментальності – це, передусім, така якісна зміна параметрів середовища існування, внаслідок чого розширюється спектр чуттєвих вражень-подразників, нав'язуваних як нові потреби. Для теорії статичної ефективності, яка трактує економічну систему у режимі гомеостазу, будь-який наратив максимізації індивідуальної корисності шляхом поширення нових потреб реалізується через обмеження можливостей задоволення потреб іншими ринковими акторами. Такий тип розвитку в умовах дискретно-дисипативної дійсності гомеостазу економічної системи обов'язково має передбачати наявність середовища для експорту ентропії. Цим середовищем невідворотних відходів виступають або природне довкілля, що несе загрозу екологічної катастрофи, або антропогенне довкілля, уярмлене в ентропійні патерни економічної дійсності, відомі як: "пастка бідності", "ресурсне прокляття", "загадка капіталу", "Малтусове кумівство", "глухий кут", "вбивство переможця", "червона банкономіка" та ін. Цей тип розвитку несе потенціал цивілізаційних викликів, бо поглиблює зону розлому між всезростаючими амбіціями чуттєвої жадоби безмежного матеріального збагачення та безконечного ланцюга психоемоційних вражень естетизованої порочності – з одного боку, та спадним репродуктивним потенціалом екосистем, що загострює конкурентну боротьбу за можливість екстракції ренти у глобальному просторі – з іншого. Патерном добробуту для чуттєвої культурної ментальності все більше виступає симулякр – ентропійна модель сутнісно уніщовленого буття у кількісній одноподібності знеособлених можливостей життя як нав'язливого споживання у режимі "архітектури вибору" – реалізацію своїм життям чужих цілей як власних.

Виходить парадокс: уникаючи небезпеки перспективи ессенціалізму, що несе загрозу

цінності свободи, сучасний економічний мейнстрім близький до формату власної ессенціальної догми і навіть цього не помічає. Коли ж симулякрія в актах відтворення життя набуває статусу організаційного патерна, то це виразна діагностика настання біфуркаційного переходу у режимі соціокультурної динаміки, перспективи становлення ідеаційного типу культури у якості середовища шахування організаційних патернів буття на основі інноваційно-парадигмального проекту соціально-економічного розвитку, альтернативного до здеградованого патернального проекту існуючої чуттєвої культури, когнітивні та волютині ресурси якої перестали долати суперечності між буттям і небуттям.

Гряде час Постіндустріального Середньовіччя – нооекономіки ідеаційної культури, у якій виявить себе Лик Єдиного Сущого у Бутті оновленої Людини – когнітарія, де Україні належить особлива місія, але про це – в інших тезах іншої доповіді.

Шиндировський І. М.
к.е.н., доцент,
Кіщак О. Р.
магістр
Львівський торговельно-економічний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Підприємництво – це самостійна ініціатива, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг та заняття торгівлею з метою досягнення економічних та соціальних результатів, а також одержання прибутку. Метою цивілізованого підприємництва є не лише отримання прибутку, а головне – насичення ринку благами високої якості.

За роки незалежності в країні сформувався досить потужний сектор підприємництва. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами господарювання (без результатів діяльності бюджетних установ) в 2017 році склав 8189352,7 млн. грн Порівняно з попереднім роком цей показник у фактичних цінах зріс на 19,1%, а порівняно з 2010 роком – у 2,2 рази [3, с. 437].

Найбільший внесок у загальний обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) традиційно здійснили юридичні особи – суб'єкти господарювання. У 2017 році вони забезпечили 92,6 % загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) господарюючих суб'єктів [3, с. 437].

Дані дослідження показують, що внесок великих підприємств (у яких середня кількість працівників за календарний рік перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро) у обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) юридичними особами у 2017 році склав 38,5 % загального обсягу [3, с. 455].

Внесок малих (середня кількість працівників за календарний рік не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро) і середніх підприємств у загальний обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) в 2017 році становив відповідно 19,3 % і 42,2 %, що разом складає 61,5 % обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) усіх юридичних осіб. Більше того, простежується тенденція повільного збільшення вкладу перш за все малих підприємств у загальну результативність діяльності юридичних осіб.

Аналогічна тенденція простежується і в діяльності фізичних осіб – підприємців. У 2017 році вони забезпечили 604336,7 млн. грн обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг), що склало 7,4 % загального обсягу [3, с. 437]. Однак, внесок цієї групи суб'єктів господарювання щорічно зростає. Так за період 2010-2017 років питома вага реалізованої продукції (товарів, послуг) фізичних осіб – підприємців зросла з 6,2 % до 7,4 %.

Підприємницькі структури вирішують також проблему зайнятості населення. Кількість зайнятих працівників суб'єктами господарювання (без бюджетних установ) у 2017 році склала 8229,9 тис. осіб [3, с. 437]. Цей показник розподілився наступним чином: юридичні особи забезпечили 71,7 % загальної зайнятості у суб'єктів господарювання, а фізичні особи – підприємці – 28,3 %. Необхідно зазначити, що за період 2010-2017 років кількість зайнятих працівників у господарюючих суб'єктів знизилась з 11000,5 тис. осіб до 8229,9 тис. осіб, або на 25,2 %.

Розглянуті вище прояви значущості підприємницького сектору дозволяють зробити загальний висновок: нагромаджений досвід усіх без винятку індустріальне розвинутих країн з ринковою економікою соціального спрямування незаперечно підтверджує, що підприємництво – необхідна умова досягнення економічного успіху. Однак результати його функціонування значно нижчі, аніж в інших країнах світу, і навіть тих, які як і Україна реформували адміністративно-командну економіку в ринкову систему господарювання. Аналіз причин, які вплинули на розвиток підприємництва, показав що в більшості випадків вони є похідними державної економічної політики.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України : прийнятий Верховною Радою України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

2. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22. 03. 2012 № 4618-VI. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17.

3. Статистичний щорічник України за 2017 рік.; за редакцією І. Є. Вернера. К. : Державна служба статистики України, 2018. 541 с.

4. Шиндировський І. М. Проблеми розвитку малого підприємництва в Україні. Підприємництво і торгівля : збірник наукових праць. 2016. Вип. 20. С. 9–13.

Герега О. В.
пошукувач[1]
Львівський торговельно-економічний університет

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Дослідження чинників впливу на ефективність діяльності торговельних підприємств дозволяє виявити сучасні тенденції і стан розвитку підприємств торгівлі на державному та регіональному рівнях [1; 2; 3].

Система чинників впливу на ефективність діяльності торговельного підприємства повинна складатись із: показників витрат обігу (сума і динаміка витрат обігу, рівень витрат обігу та його зміни, витратовіддача та її зміни); показників доходу (суми та динаміки валового доходу; рівня валового доходу і його зміни, суми та динаміки чистого доходу; рівня чистого доходу і його зміни); показників товарних запасів (розміру та динаміки товарних запасів, середнього розміру товарних запасів, оцінки часу обороту середніх товарних запасів на торговельному підприємстві у числі або днях, асортиментної структури товарних запасів, розміру і динаміки товарних запасів у розрахунку на одну гривню товарообороту, рівня товарних запасів у днях обороту, динаміки нормативного товарного запасу на кінець прогнозованого періоду); показників товарообороту (суми та динаміки товарообороту, виконання плану товарообороту, рівномірність виконання плану товарообороту, товарно-групова структура товарообороту, структура товарообороту за видами економічної діяльності); показників прибутку (суми і динаміки чистого прибутку, суми та динаміки прибутку від операційної діяльності, рентабельності торговельного підприємства та її зміни, рентабельності витрат обігу і її зміни, рентабельності основних фондів та їх зміни,

[1] Науковий керівник проф. Куцик П. О.

рентабельності середньоспискової чисельності працівників і їх зміни); показників економічної ефективної діяльності (динаміки використання складської та загальної площі, суми і динаміки одноденної реалізації); показників з праці і заробітної плати (продуктивності праці у вартісному вираженні та її динаміка, суми і зміни фонду оплати праці, суми та зміни середньої заробітної плати, середньоспискової чисельності працівників і її зміна, ефективності фонду оплати праці відносно прибутку, товарообороту і валового доходу, обсяг прибутку у розрахунку на 1 працівника підприємства, продуктивність праці торговельно-технічного персоналу торговельного підприємства); показників оцінки фінансового стану (суми і динаміки власного та залученого капіталу, суми і динаміки довго- та коротко строкових фінансових зобов'язань, коефіцієнтів поточної ліквідності, фінансового ризику, автономії, фінансової стабільності); показників ресурсного потенціалу (товарообороту у розрахунку на 1 грн вартості потенціалу товарних ресурсів, рентабельності використання вартості потенціалу товарних ресурсів, товарообороту у розрахунку на 1 грн вартості технічного потенціалу, рентабельності використання вартості технічного потенціалу, товарообороту у розрахунку на 1 грн вартості просторового потенціалу, рентабельності використання просторового потенціалу, товарообороту у розрахунку на 1 грн вартості кадрового потенціалу, рентабельності використання кадрового потенціалу, рентабельності використання фінансового потенціалу, товарообороту у розрахунку на 1 грн вартості нематеріального потенціалу, рентабельності використання нематеріального потенціалу).

Наведена система показників дозволяє оцінити ефективну діяльність торговельного підприємства загалом і всебічно дослідити використання всіх складових елементів організаційно-економічного механізму управління ефективною діяльністю торговельного підприємства. Проте кожна складова системи показників містить низку властивих їй складових, що відображають аспекти формування цих показників. Ця система показників відповідає сучасним підходам до управління підприємством і може бути використана під час пошуку шляхів удосконалення організаційно-економічного механізму управління ефективною діяльністю торговельного підприємства, а саме удосконалення механізму сприятиме зростанню прибутку і рентабельності його функціонування.

Список використаних джерел

1. Зубков С. А. Показники оцінки ефективності використання елементів ресурсного потенціалу підприємства торгівлі. URL: https://www.researchgate.net/publication/295909651_Pokazniki_ocinki_efektivnosti_vikoristanna_elementiv_resursnogo_potencialu_pidpriemstva_torgivli.

2. Куцик П. О., Вірт М. Я. Організаційно-економічний механізм функціонування оптової торгівлі в ринковому середовищі: монографія. Львів: Видавництво ЛКА, 2011. 320 с.

3. Пісарюк С. М. Фактори впливу на економічну ефективність операційної діяльності торговельних мереж URL: journal.tsatu.edu.ua/index.php/econ/article/download /135/132.

Вольбин В. В.
аспірант,
Камарчук І. М.
аспірант
Львівський торговельно-економічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ

Конкуренція вважається однієї з найважливіших складових механізму функціонування ринкового господарства. Конкуренція веде до кращого використання потенціалу суспільства, раціоналізації поведінки суб'єктів господарської діяльності. У зв'язку з цим розвиток конкуренції являє собою одну з найважливіших складових системи державного регулювання, яка створює основу для вироблення і реалізації стратегій і тактик зростання економіки та зміцнення національної безпеки.

Державне регулювання конкуренції – це комплекс заходів, засобів та методів, які застосовує держава в особі уповноважених органів з метою попередження та зменшення негативних проявів конкурентної боротьби, монополізму у сфері господарювання та посилення позитивних рис конкуренції.

Причиною державного регулювання конкуренції є наявність у конкуренції негативних рис, що завдають шкоди конкурентному середовищу, більшості його учасників – виробників та споживачів; у зв'язку з цим держава змушена втручатися в конкуренцію для підтримання значного рівня конкурентності ринкового середовища, захисту законних інтересів економічно слабких його учасників (дрібних та середніх виробників, споживачів) [1, с. 301-350].

Відмітимо, що мета державного регулювання конкуренції полягає у:

– задоволенні потреб населення як кінцевих споживачів, що досягається шляхом захисту прав споживачів як економічно слабшої сторони у відносинах із товаровиробниками;

– забезпеченні свободи конкуренції, що стимулює розвиток суперництва між товаровиробниками за споживачів і, відповідно, сприяє вдосконаленню виробництва та продажу товарів, розширенню їх асортименту, поліпшенню якості, оптимізації ціни;

– сприянні підприємництву, що забезпечує безперешкодний вибір та втілення заохочуваної законодавством господарської діяльності, а в кінцевому підсумку – пожвавлення конкуренції на ринку;

– захисті національного товаровиробника, що відповідає інтересам національної економіки та сприяє економічній самостійності України.

Держава, яка здатна не лише забезпечувати збалансований розвиток економіки підприємства, а й контролювати механізми дії неекономічних інститутів, може формувати соціально-економічну стратегію використання конкурентних переваг із врахуванням особливостей політичної, територіальної, соціальної, культурної та інших підсистем сфери обслуговування. Таким чином, держава у сфері конкурентних відносин виконує низку функцій, використовуючи методи та засоби впливу на їх рівень.

Так, основною функцією держави є законодавчо-правове регулювання конкуренції, яке спрямоване на визначення порядку формування, функціонування та контролю підприємницької діяльності. З цієї точки зору підтримка конкуренції виявляється в обов'язковій діяльності держави в особі її органів та посадових осіб зі створення умов для виникнення, розвитку та існування добросовісної конкуренції, а також недопущення зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірного обмеження конкуренції та недобросовісної конкуренції.

Державна підтримка конкуренції – це гарантія прав і свобод підприємців. Вона дає можливість підприємцям вільно здійснювати свою економічну діяльність. Тому для забезпечення прав і свобод підприємців, а також виконання обов'язку держави з підтримки конкуренції застосовуються законодавчі та організаційні гарантії. Таким чином, підтримка конкуренції як спеціальна діяльність держави спрямована на те, щоб гарантувати: наявність добросовісної конкуренції; недопущення зловживання монопольним становищем на ринку, обмеження конкуренції та недобросовісної конкуренції.

Вагомою функцією держави у сфері конкуренції має стати регулювання інноваційних процесів та інвестиційної діяльності. Це зрозуміло, оскільки економічний розвиток кожної країни є наслідком її науково-технічного прогресу й відбувається насамперед через науково-технічні та організаційні інновації.

В основу законодавчих гарантій прав і свобод підприємців покладено принципи єдиного економічного простору, вільного пересування товарів, робіт, послуг, свободи економічної діяльності та підтримки конкуренції. В межах конкурентних відносин ці гарантії закріплено в законодавстві про захист економічної конкуренції, яке складається з законодавчих положень, урядових постанов і розпоряджень, відомчих нормативних актів. До організаційних гарантій у сфері підтримки конкуренції належить діяльність органів судової й виконавчої влади.

Під час цієї діяльності підприємства стають учасниками горизонтальних і

вертикальних правовідносин, суб'єктами яких є держава в особі своїх уповноважених органів (посадових осіб) та інші підприємства. Так, горизонтальні відносини виникають між суб'єктами господарювання, які діють на конкретному товарному ринку. А вертикальні відносини виникають між суб'єктами господарювання та органами влади. В їх основу покладено обов'язок держави здійснювати захист конкуренції [2, с. 15-20].

Відмітимо, що за формами впливу на господарську діяльність суб'єктів конкуренції методи державного регулювання доцільно поділяти на дві групи:

– методи прямого впливу (адміністративного характеру), до яких належать державні замовлення, різноманітні ліміти, централізовано встановлені ціни, обмеження, штрафи, дозволи, ліцензії, квоти, а також методи бюджетного датування і цільового фінансування сфери обслуговування);

– методи непрямого (опосередкованого) впливу, до яких належать податкове регулювання, регулювання через політику прискореної амортизації, методи стимулювання конкуренції.

За умов монополізації економіки додатковими засобами державного регулювання конкуренції варто вважати: встановлення більш високого рівня цін і тарифів, граничних нормативів рентабельності; декларування зміни ціни; встановлення стандартів і показників якості для товарів і послуг; регулювання обсягу ринку виробництва; встановлення державних замовлень і контрактів; поділ ринків; тарифне обслуговування імпорту та експорту товарів [3, с. 38-40].

Таким чином, якість державного регулювання конкуренції визначає стан розвитку економіки та перспективи реалізації інституціональних і структурних реформ необхідних для зміцнення конкурентоспроможності виробничого комплексу. Пріоритетним завданням для органів державної влади є раціональний розподіл сфер економіки, що потребують забезпечення достатнього рівня сформованості конкурентного середовища, адже лише державна система здатна пришвидшувати функціональні зміни в країни та сформувати для цього необхідний ресурсний потенціал.

Список використаних джерел

1. Лупак Р. Л. Державна політика імпортозаміщення в системі забезпечення економічної безпеки України: пріоритети та інструменти реалізації : монографія. Львів : Вид-во ННВК "АТБ", 2018. 527 с.

2. Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність торговельного підприємства та механізм її забезпечення : автореф. дис. ... канд. екон. наук. Львів, 2008. 26 с.

3. Лупак Р. Л., Васильців Т. Г. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. Львів : ЛТЕУ, 2016. 484 с.

Годунько Р. Б.
аспірант
Львівський торговельно-економічний університет

ЗАГАЛЬНА СУТНІСТЬ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИ ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ

Дослідження зарубіжних та вітчизняних економістів переконливо свідчать, що конкурентоспроможність підприємств в динамічному зовнішньому середовищі насамперед пов'язана із технологічними нововведеннями та здатністю підприємств до інновацій.

А обґрунтовування напрямів та втілення системи інновацій на підприємстві з метою забезпечення його конкурентоспроможності має відбуватися через відповідну стратегію.

У загальному вигляді така стратегія фактично є системою орієнтування підприємства щодо пропонування інновацій чи вірніше інвестування в інновації за різними факторами, які є предметом конкуренції в певній галузі бізнесу (тобто розглядаються як компетенції). Вона визначає напрями, сприятливі умови й можливості для інноваційного процесу та

інноваційної діяльності на підприємстві, які необхідні для його адаптивного розвитку та отримання позитивних стратегічних і фінансових результатів. Тому таку стратегію слід вважати за своєю природою інноваційною. Вона має передбачати об'єднання цілей технічної та інвестиційної політики і бути спрямована на впровадження нових технологій і видів продукції, послуг. При цьому за своїм змістом вона повинна охоплювати і враховувати усі бізнес-процеси на підприємстві та в його зовнішньому оточенні, можливості зростання інноваційного потенціалу. В якості компетенцій необхідно розглядати і види бізнесу, і бізнес-процеси і окремі складові (як ресурсні, так і процедурні) цих бізнес-процесів. А в якості стратегічних альтернатив (СА) розглядають дискретні варіанти стратегічних дій щодо цих факторів-компетенцій, які трактують в якості предмета конкуренції.

Для визначення у напрямку яких факторів конкуренції, яких конкретних компетенцій (а саме яких видів діяльності та в їх межах в напрямку яких бізнес-процесів), а також в якій мірі потрібні інновації, а точніше інвестиції в інновації для забезпечення конкурентоспроможності підприємства автори наукової праці "Стратегія блакитного океану" В. Чан Кім та Рене Моборн пропонують застосовувати графічну аналітичну модель "стратегічного тла" підприємства (його окремого бізнесу та/або складових бізнес-процесів), побудувавши в її площині "криву стратегічного профілю інновацій на підприємстві" [1, с. 25-44], яка демонструватиме рівень пропозиції інновацій певним підприємством (від низького до високого) у порівнянні із його середнім значенням по галузі та із його значенням в основних конкурентів за усіма ключовими компетенціями (наприклад, бізнес-процесами, які формують ланки ланцюжка вартості (логістика постачання і збуту, маркетинг, фінанси, інвестиції, виробництво, НДДКР, кадри, загальне управління тощо)) в межах певного галузево-ринкового сегменту діяльності цього підприємства.

При цьому, для формування, корегування чи зміни стратегії інноваційної поведінки за окремим фактором конкуренції в бізнесі (наприклад, за бізнес-процесами як компетенціями) розглядаються такі альтернативи: 1) відмова від пропонування інновацій за певним фактором конкуренції в бізнесі (наприклад, за певним бізнес-процесом); 2) зменшення пропозиції інновацій за певним фактором (бізнес процесом); 3) збільшення пропозиції інновацій за певним фактором (бізнес-процесом); 4) пропонування інновацій за новими факторами (бізнес-процесами), які не є типовими для цього виду бізнесу підприємства.

У підсумку ця стратегія, сформульована за цим принципом визначатиме напрями інвестицій в інновації на підприємстві як в розрізі окремих видів його бізнес-діяльності, так і в розрізі їх складових бізнес-процесів та ресурсних і процедурних складових останніх.

На її основі, можна сформувати ефективну стратегію управління конкурентоспроможністю певного бізнесу підприємства через інновації за такими можливими альтернативами, які пропонує М. Портер: мінімізація витрат, диференціація, створення інноваційної цінності [2].

Цю модель необхідно доповнювати оцінкою віддачі інвестицій інновацій за кожним із факторів, що розглядаються в якості предмету конкуренції (як за окремими видами бізнесу, так і за їх бізнес-процесами, чи елементами-складовими останніх), визначивши рівень кореляції між інвестиціями в інновації та результативними показниками оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства.

Далі мають бути розписані конкретні інноваційні заходи, що мають забезпечити реалізацію інноваційного процесу на рівні окремих складових бізнес-процесів щодо реалізації конкретних альтернатив напрямів інновацій, передбачених та можливих на рівні бізнес-стратегії підприємства.

Таким чином стратегії інноваційної поведінки, це загальні стратегії які, як на нашу думку, мають визначати логіку поведінки підприємства щодо інвестицій в інновації щодо його бізнесу за ключовими факторами конкуренції в бізнесі та щодо інвестицій в інновації за окремими складовими бізнес-процесами цього бізнесу.

Вибір стратегії загального напряму інновацій та формування усього портфеля інноваційних стратегій може виконуватися також і за допомогою матриці "ринкові позиції – інноваційні можливості" (рис. 1). При цьому вибір повинен здійснюватися на основі

врахування: інноваційних можливостей підприємства (що передбачає проведення зіставлення інноваційного потенціалу підприємства та інноваційно-інвестиційного клімату в країні, зокрема при допомозі SWOT-аналізу); стратегічних інноваційних цілей підприємства та його основних інноваційних завдань (наприклад, створення нового продукту, покращення традиційного продукту, впровадження нової технології, перехід на новий вид сировини, диверсифікація, реструктуризація підприємства та інші), визначених з огляду на загальну стратегію підприємства (наприклад, агресивну, наступальну чи захисну) та його інноваційні позиції.

Для визначення пріоритетного типу інновацій і, відтак, інноваційної стратегії можна застосувати також і метод SPACE [3, С. 184-191], який дозволяє здійснити стратегічне позиціонування підприємства, визначити його конкурентний статус у бізнесі та оцінити здатність конкурувати на ринку.

Ринкова позиція	**Сильна**	Придбання фірм-інноваторів	Стратегія "слідом за лідером"	Технологічне лідерство, інтенсивні НДДКР, створення інновацій
	Сприятлива	Раціоналізація виробничих процесів	Вибіркова	Пошук вигідних сфер застосування нових технологій
	Слабка	Ліквідація бізнесу	Раціоналізація виробничих процесів	Організація "ризикованого проекту"
		Інноваційні можливості		
Слабкі			**Сприятливі**	**Сильні**

Рис. 1. Матриця вибору загальної інноваційної стратегії

Список використаних джерел

1. *Чан Ким У., Моборн Р. Стратегия голубого океана. М. : HIPPO, 2005. 272 с.*
2. *Портер М. Стратегія конкуренції [пер. з англ.]. К. : Основи, 1998. 390 с.*
3. *Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі : навч. посібник. Львів : "Новий Світ-2000", 2003. 272 с.*

Гриценко М. В.
аспірант
Львівський торговельно-економічний університет

НЕОБХІДНІСТЬ ВИОКРЕМЛЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність діяльності підприємства формується за двома компонентами: матеріальною та нематеріальною. До першої відносять використовувані природні, фінансові, матеріально-технічні, трудові ресурси і т.п., тобто це детермінанти, що формують виробничу ефективність. До нематеріальної компоненти відносять методи управління (за стадіями управлінського циклу – з планування, контролю, оцінювання, стимулювання та ін.), тобто все те, що відноситься до теорії управління та маркетингу. В залежності від об'єктивних зовнішніх факторів та стадії життєвого циклу підприємства домінує та чи інша складова – матеріальна (техніко-технологічна) чи нематеріальна (управлінська). Обидва варіанти мають об'єктивні умови для існування. Орієнтація на техніко-технологічний аспект відбувається у період технологічних зрушень або на ринках, що динамічно розвиваються, коли попит достатній для задоволення інтересів практично всіх товаровиробників. Конкуренти орієнтовані, передусім, на дефіцит на ринку чи його окремому сегменті, а не на посилення конкуренції між собою. Як правило, спостерігається пряма залежність: інвестиції → нарощування потенціалу → зростання віддачі потенціалу. Коли операційна ефективність

оптимізується і на цей рівень виходить багато учасників ринку (виробники максимально наблизилися до кривої виробничих можливостей) або розвиток ринку уповільнюється, умова операційної ефективності стає необхідною, але не достатньою для успішного ведення діяльності. Розвиток підприємства за таких умов втрачає систематичний і поступальний характер, можливі кардинальні зміни спрямованості фінансових результатів. Тому особливої актуальності набуває нематеріальна компонента діяльності підприємства, в т.ч. управління формуванням і використанням його підприємницького потенціалу.

В науковій літературі поширені підходи до трактування підприємницького потенціалу стосовно окремої фізичної особи (працівника, винахідника, підприємця, тощо), населення загалом, окремого регіону або до розгляду підприємницької активності суб'єкта бізнесу. Крім цього, у низці досліджень науковців підприємницький потенціал на мікрорівні ототожнюється з виробничим чи ресурсним потенціалом суб'єкта господарювання. Водночас, сучасні реалії економіки знань потребують виокремлення та вивчення підприємницького потенціалу на мікрорівні.

Перехід від екстенсивного до інтенсивного способу виробництва обумовив потребу у формуванні в підприємства як суб'єкта господарювання значної сукупності нових знань, ключових компетенцій та розширення наявних потенційних можливостей. Внаслідок цього виникла потребу у вдосконаленні складових і методів управління підприємницьким потенціалом підприємства. Це викликано тим, що встановилась певна залежність: при наявності високого підприємницького потенціалу підприємства та при недостатньому організаційно-технічному рівні, загальний рівень потенціалу підприємства є нижчим, ніж при наявності середнього рівня підприємницького потенціалу та високоефективної системи управління підприємством.

Актуальність таких досліджень підтверджується окремими розробками щодо підприємницького потенціалу лісогосподарських [1], торговельних [2] та туристичних [3] підприємств. Вважаємо, що підприємницький потенціал підприємства, безумовно, базується на взаємодії та збалансованості особистісного потенціалу працівників та управлінського потенціалу підприємства. Однак, можливості його формування та реалізації обумовлюються й матеріальною складовою – організаційно-технологічними умовами функціонування підприємств. Підприємницький потенціал слід розглядати як інтегральну здатність підприємства до розвитку, забезпечення конкурентоспроможності на ринку діяльності та адаптації до стохастичного ринкового середовища.

Дослідження форм і методів управління підприємницьким потенціалом підприємства набуває все більшої цінності в умовах невизначеного конкурентного середовища та є основою довгострокового успіху підприємства.

Список використаних джерел

1. Миргородська А. П. Напрями формування підприємницького потенціалу лісогосподарських підприємств. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 12. С. 36–40.

2. Краснокутська Н. С., Бубенець І. Г. Підприємницький потенціал торговельного підприємства: зміст, особливості та чинники формування. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2013. № 4 (60). С. 125-129.

3. Крутик А. Б. Содержание и структура предпринимательского потенциала в туризме. Вестник ЮУрГУ. Серия "Экономика и менеджмент". 2015. Т. 9, № 1. С. 131–139.

Процикевич А. І.
аспірант[2]
Львівський торговельно-економічний університет

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ ЯКІСНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА НА РИНКУ ІТ-ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Інвестиційна активність є предметом державної економічної політики, а забезпечення зростання обсягу інвестицій, їх акумулювання в рамках національної економіки, базових видів економічної діяльності, ефективне використання та реінвестування стосуються передовсім впровадження державою не стільки адміністративних, як в значно більшій мірі сприяючих цьому економічних інструментів і заходів. Відтак, стратегічною метою державного регулювання інвестиційного процесу на ринку ІТ-послуг України визначено створення якісного інвестиційного середовища в секторі інформаційних технологій та зокрема на ринку ІТ-послуг.

Критеріями "якості" інвестиційного середовища слугують так звані індикатори, що свідчать про високий рівень мотивації внутрішніх і зовнішніх інвесторів до здійснення капіталовкладень і фінансових інвестицій на ринку ІТ-послуг. Це прийнятність фінансово-економічних результатів, наявність тенденцій та передумов до розвитку ринку, безпека інвестиційного процесу і захищеність інвестицій, наявність системи державного стратегічного планування розвитку ринку та формування його ресурсного забезпечення, розвиненість бізнес-середовища, рівність учасників, суб'єктів і прозорість інвестиційного процесу, відсутність трансакційних і трансформаційних витрат.

Формування якісного інвестиційного середовища та системи його критеріїв на ринку ІТ-послуг України потребує реалізації виваженої державної політики у цій сфері. Стратегічними пріоритетами державного регулювання розвитку інвестиційних процесів на ринку ІТ-послуг визначені: детінізація та легалізація фінансово-господарської діяльності, збільшення чисельності середніх і великих підприємств ІТ-сфери; розвиток інформаційного суспільства та цифрової економіки, стимулювання попиту підприємницького сектору на ІТ-послуги, поширення системи е-урядування та адмінпослуг; інституціалізація інституту омбудсмена захисту інтересів інвесторів, становлення елементів інфраструктури безпеки інвестицій, посилення відповідальності за порушення законодавства у сфері інвестиційної діяльності, упровадження системи стратегічного та поточного планування і моніторингу розвитку ІТ-сектору та ринку ІТ-послуг, усунення диспропорцій і становлення повноцінної системи елементів бізнес-середовища; створення інформаційної онлайн системи реєстрації та моніторингу стану реалізації інвестиційних проектів на ринку ІТ-послуг.

За умови реалізації мети державного регулювання інвестиційного процесу на ринку ІТ-послуг формується здорове конкурентне середовище з високим рівнем мотивації до інвестування у перспективні проекти на ринку ІТ-послуг і суміжних видах економічної діяльності, адже держава максимально спрощує організаційно-технічні та адміністративні умови інвестування, усуває "вузькі місця" у системі інвестиційного процесу. Для цього застосовується комплекс інструментів державного регулювання, найбільш прийнятних для відповідної стадії інвестиційного процесу, зокрема для мотивування до інвестиційної діяльності – податкові та бюджетні; прогнозування і програмування інвестицій – організаційні та інформаційні; обґрунтування доцільності інвестицій – державно-приватного партнерства і інфраструктурні; страхування інвестицій – страхування та диверсифікації; державного регулювання інвестиційного процесу – регуляторні та адміністративно-контролюючі; фінансування інвестицій – фінансово-кредитні та інституційні; освоєння інвестицій – інституціональні та іміджево-психологічні; введення в експлуатацію об'єктів інвестування – організаційно-адміністративні та ринкові; інвестиційного оновлення та

[2] Науковий керівник проф. Куцик П. О.

розвитку інвестицій – податкові та інноваційно-технологічні [1, с. 154-158; 2, с. 340-361].

Однією з найскладніших проблем у рамках державної політики формування якісного інвестиційного середовища на ринку ІТ-послуг є ідентифікація джерел і впровадження найбільш раціональних форм інвестування. Об'єктивним є висновок про переваги застосування диверсифікованого підходу, зокрема на засадах різних видів і типів суб'єктів цього бізнесу, що реалізують інвестиційні проекти. Встановлено, що для великих ІТ-підприємств найбільш перспективним є залучення інвестиційного ресурсу в рамках міжнародної співпраці з провідними ІТ-фірмами та інвесторами у цьому секторі, реалізації на внутрішньому ринку спільних зі світовими лідерами інвестиційних проектів і залучення акціонерного капіталу.

Для підприємств сфери ІТ, що реалізують стратегічні проекти, пріоритетними джерелами інвестицій є участь в державних і регіональних програм розвитку ІТ-сфери, цифровізації економіки та розвитку інформаційного суспільства, акумулювання інвестиційного ресурсу в рамках проектів державно-приватного партнерства та створення фондів співфінансування національних ІТ-проектів, участь у проектах фондів міжнародної технічної допомоги. Джерелами акумулювання інвестиційного ресурсу локальних інтегрованих ІТ-структур є використання коштів і ресурсів програм інститутів розвитку, інвестування у формі регіональних та місцевих грантів, внутрішнє співфінансування, а також залучення інвестицій шляхом включення до учасників кластерів банківських та інших суб'єктів ринку фінансових послуг.

Водночас, малим суб'єктам господарювання у сфері ІТ та стартапам доречно розраховувати на впровадження інвестицій зі сфери бюджетно-грантового фінансування та інвестування, венчурного фінансування, співробітництва з підприємствами реального сектора, науково-дослідними та інноваційними структурами, інституціями інноваційної інфраструктури. Суб'єкти сектору ІТ, що переважно спеціалізуються на аутсорсингу ІТ-послуг, найбільш перспективно впроваджувати внутрішні інвестиції, акумульовані з прибутку від аутсорсингової діяльності, залучати інвестиційний ресурс фрілансерів, пропонувати до продажу підготовлені інвестиційні пропозиції (проекти) [3, с. 291-302].

На наше переконання, саме формування сприятливого інвестиційного середовища здатне забезпечити повноцінні стимули для потенційних і перспективних інвесторів відносно вкладення інвестиційних ресурсів у проекти представників ринку ІТ-послуг. Адже це комплексне поняття, що включає і прозорість бізнес- та інвестиційних процесів, які протікають на ринку, і захищеність інвестицій та прибутку, що отримується від їх впровадження, і справедливість конкурентного середовища, і належну ефективність фінансово-господарської діяльності, здатну гарантувати належну віддачу на вкладений капітал, і доступність ресурсів та ринків, відсутність можливих проявів бюрократії, корупції, несправедливих рішень і політики представників владних чи інших структур щодо відношення до суб'єктів, які здійснюють інвестиційні процеси. Сприятливе інвестиційне середовище це також і високий рівень розвитку ринку та його базисних елементів, ринкової та іншої інфраструктури, сфери матеріально-технічного та техніко-технологічного забезпечення, освітньої, науково-дослідної й інноваційної діяльності, захисту права інтелектуальної власності, системи підготовки кадрів, їх розвитку та підвищення кваліфікації, формування та ефективного використання інтелектуально-кадрового капіталу.

Список використаних джерел

1. Куцик П. О., Процикевич А. І. Система інвестиційних процесів на ринку ІТ-послуг та методичні засади їх державного регулювання. Бізнес-інформ. 2017. № 10. С. 154-158.

2. Лупак Р. Л. Державна політика імпортозаміщення в системі забезпечення економічної безпеки України: пріоритети та інструменти реалізації: монографія. Львів: ННВК "АТБ", 2018. 527 с.

3. Теоретико-методичні засади та прикладні механізми державного регулювання розвитку внутрішньої торгівлі : монографія / П. О. Куцик, М. Ю. Барна, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак та ін. [за ред. Куцика П. О., Васильціва Т. Г.]. Львів : ЛТЕУ, 2016. 426 с.

Редченко К. І.
д.е.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

УПРАВЛІНСЬКИЙ КОНТРОЛЬ В ДЕЦЕНТРАЛІЗОВАНИХ АВТОНОМНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Управлінський контроль належить до тих категорій, які складно визначити однозначно. По-перше, він тісно пов’язаний з методами планування та моніторингу діяльності підприємства, такими як бюджетування і складання калькуляцій витрат. По-друге, в його завдання входить вимірювання результативності й оцінка ступеня досягнення поставлених цілей – як організаційних, так і індивідуальних. По-третє, управлінський контроль піклується про створення дієвих важелів мотивації, які забезпечують максимально ефективне виконання співробітниками пріоритетних завдань, прямо пов’язаних з виконанням стратегії організації.

Подібна багатозадачність дозволяє розглядати управлінський контроль, з одного боку, як певну концептуальну “парасольку”, під якою поєднуються різні напрямки діяльності менеджерів в організації (особливо ті, які пов’язані з плануванням операцій і моніторингом їх результатів), а, з іншого, як важливий елемент корпоративної культури, орієнтованої на досягнення значущих для організації результатів.

Управлінський контроль у сучасному його розумінні можна описати як процес, в ході якого менеджери формують передумови і механізм забезпечення високої персональної та командної результативності для досягнення стратегічних цілей організації. Це визначення деталізує і розвиває позицію Роберта Н. Ентоні, згідно з якою управлінський контроль полягає у здійсненні впливу менеджерів на інших співробітників організації з метою реалізації її стратегії [1].

Протягом останніх років системи управлінського контролю стрімко прогресують від людино-центричних до інтегрованих, в яких, поряд з людиною, важливу роль відіграють сучасні технології, зокрема, ті, що базуються на основі блокчейну і смарт-контрактів.

Після того, як в 2008 році технологія блокчейн була вперше представлена її анонімним розробником, що ховається під псевдонімом Сатоши Накамото, а потім використана для створення першої криптовалюти – біткоїна, на її основі створено багато прогресивних рішень для бізнесу, фінансів, державного управління і т. п. Одним з напрямків досліджень було впровадження програм, що виконуються самостійно і не потребують участі людини (або серйозно зменшують таку участь) – смарт-контрактів (smart contracts).

Загалом, смарт-контракт не є “розумним” контрактом в дослівній інтерпретації його назви. Це, скоріше, алгоритм, програма, написана на одній з мов програмування (наприклад, на об’єктно-орієнтованій мові програмування Solidity, спеціально розробленій для платформи Ethereum), яка робить процес фіксації розрахунків автоматизованим і незалежним від волі сторін, після того як смарт-контракт був завантажений в систему. Таким чином, технологія вирішує проблему відсутності довіри між сторонами контракту, коли людина – незалежний арбітр стає непотрібним [2, с. 184].

Сфера застосування смарт-контрактів постійно розширюється й охоплює найрізноманітніші області. Наприклад, уряд США розглядає можливості впровадження системи на основі блокчейна, яка підтримує смарт-контракти і здатна поліпшити управління державними контрактами.

Значний вплив на системи управлінського контролю може мати створення так званих децентралізованих автономних організацій (DAO). Їх поява є можливою завдяки таким новинкам, як децентралізовані реєстри та смарт-контракти, а самі DAO окремими дослідниками трактуються як певний ідеалістичний результат крипто-технологічної революції [3].

Основою DAO є сукупність правил і алгоритмів, за допомогою яких виконуються транзакції. Зміст і умови виконання транзакцій задаються за допомогою смарт-контрактів, а їх виконання є автоматичним. Інформація про кожну виконану транзакції вноситься в децентралізований реєстр, що дозволяє спрощувати взаємодію учасників і забезпечувати високу інформаційну надійність системи.

З технічної точки зору DAO являє собою комп'ютерну програму, що запускається розподіленим ланцюжком незалежних користувачів і встановлює єдиний набір корпоративних правил поведінки. Програмний код DAO передбачає певний порядок прийняття рішень, подібно до того, як це відбувається в традиційних юридичних особах. Ці віртуальні організації можуть бути запрограмовані для повністю автономного функціонування або ручного режиму, коли користувачі з різним ступенем інтенсивності здійснюють контроль над активами.

Переваги DAO полягають, насамперед, у значному зниженні внутрішніх та зовнішніх транзакційних витрат, включаючи витрати, пов'язані з менеджментом і забезпеченням функціонування управлінського контролю. Різні процедури узгодження, підтвердження, перевірки і схвалення, так само як і прийняття типових (стандартних) управлінських рішень уніфікуються й автоматизуються. Відповідно, скорочується час і загальна маса зусиль, витрачених менеджерами на виконання рутинних дій, пов'язаних з моніторингом і контролем дій своїх підлеглих. Деякі процеси, наприклад, виплата винагород, за допомогою DAO можуть стати повністю автономними: у смарт-контрактах просто прописуються умови, які повинні бути виконані співробітниками для отримання відповідних сум, і далі, за умови їх виконання, гроші нараховуються автоматично.

Застосування DAO є цілком можливим у багатьох традиційних компаніях, де, з їх допомогою, можна трансформувати вертикальні управлінські структури будь-якого підрозділу. Наприклад, впровадження DAO у фінансовому відділі може допомогти уникнути махінацій з бюджетом і вирішити спірні ситуації з нарахуванням винагороди працівникам. Крім того, DAO "ламає" звичні схеми взаємодії людей в організації і витісняє непродуктивні управлінські підходи.

Якщо у традиційній системі управління керівництво компанії безпосередньо визначає дії підлеглих (наприклад, може регулярно змушувати ходити на непродуктивні зустрічі чи наради), то у децентралізованій структурі визначальним чинником є те, чи дозволяє певна дія створювати цінність (досягати успіху при виконанні роботи), чи ні. Якщо учасники DAO не бачать змісту у виконанні тієї чи іншої процедури, вони за неї не голосують і, відповідно, не виконують її, присвячуючи свій час проблемам, які вважають більш актуальними. Таким чином, командні методи керівництва в умовах DAO не працюють – тут більш важливими є принципи роботи і внутрішня політика, з якими погоджуються і які приймають консенсусом учасники децентралізованої організації.

Відповідно, управлінський контроль в DAO набуває інших форм, ніж в традиційних організаціях. Якщо в останніх ключова роль надається менеджеру, який повинен визначити правила та умови діяльності команди, то в децентралізованих автономних організаціях рішення приймаються колективно. Це зводить до мінімуму такі явища, як суб'єктивізм та прояв особистих симпатій з боку керівництва традиційних компаній до окремих працівників. З іншого боку, відсутність формальної ієрархії в DAO відкриває прямий шлях для інновацій та проявів ініціативи співробітників, що є дуже важливим чинником для бізнесу в умовах технологічної революції.

Список використаних джерел

1. *Anthony R. N. The Management Control Function. Boston: Harvard Business School Press, 1988. 216 p.*
2. *Якунин В. А. Фирма без менеджмента. Развитие методов судебно-бухгалтерской экспертизы в цифровой экономике. Вестник СГСЭУ. 2018. № 2 (71). С. 183–186.*
3. *Mougayar W. An Operational Framework for Decentralized Autonomous Organizations. Startup Management. 2015. URL: http://startupmanagement.org/2015/02/04/an-operational-framework-for-decentralized-autonomous-organizations/.*

Воронко Р. М.
д.е.н., професор,
Вовчик Н. Л.
аспірант
Львівський торговельно-економічний університет

КОНТРОЛЬНІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАДІЙНОСТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Якість внутрішнього контролю як об'єктивно існуючої категорії проявляється в реальних можливостях цього виду діяльності і зумовлена її цілеспрямованістю, використанням необхідного методичного інструментарію та взаємозв'язком з іншими функціями управління.

Характер причинно-наслідкових взаємозв'язків між контролем і прийняттям управлінських рішень визначається подвійною їхньою природою, оскільки, з одного боку, контроль задіяний у створенні інформаційної бази, яка використовується для забезпечення процесу прийняття рішень. Тобто контроль, разом з плануванням, обліком й аналізом виконує функцію створення інформаційного забезпечення менеджменту.

З іншого боку, керівники підприємств та організацій забезпечують контроль за виконанням прийнятих управлінських рішень, що, у свою чергу, передбачає прийняття рішень щодо вибору системи контролю (його масштабів, періодичності, форм), аналізу отриманої інформації та здійснення коригувальних дій [1, с. 47].

Тобто, контроль як функція управління, про що зазначали у своїх дослідженнях ряд науковців, нерозривно пов'язаний з прийняттям управлінських рішень, а його якість є запорукою ефективності управління в цілому [2, 3, 4].

Значення контролю у створенні інформаційного забезпечення менеджменту, особливо в умовах наявності значних ризиків для ведення бізнесу та невизначеності суттєво зростає. У цьому випадку його цільове спрямування зорієнтоване на: задоволення потреб управлінців різних рівнів у своєчасній та якісній контрольно-аналітичній інформації, необхідній для здійснення коригувальних дій щодо можливих наслідків поточних управлінських рішень та розробки стратегії розвитку підприємства; ефективне використання наявних ресурсів; виявлення усіх можливих ризиків та характеру їх впливу на показники діяльності з метою уникнення або мінімізації негативних наслідків такого впливу; забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Концептуальний підхід до побудови дієвої системи контролю передбачає дотримання окремих базових засад: забезпечення інформаційних потреб менеджменту підприємства та інших категорій користувачів; пристосування до невизначених і кризових умов ведення бізнесу шляхом вироблення такого напряму управлінської діяльності як управління ризиками; залежність ефективності управління господарською діяльністю від результативності контролю.

Загальне бачення організації контролю виконання управлінських рішень включає його спрямування на постійну перевірку господарських операцій до початку, під час та після їх здійснення. Важливою при цьому є координація впливів поточних управлінських рішень і засобів досягнення стратегічних цілей. Принцип безперервності функціонування підприємства вимагає постійного моніторингу і пошуку резервів оптимізації витрат, максимізації доходів та забезпечення стабільного фінансового стану.

Функція контролю у забезпеченні виконання управлінських рішень визначається тим, що у центрі його уваги перебувають усі економічні об'єкти, на які спрямовуються ці рішення (матеріальні, трудові і фінансові ресурси) і ефективність використання яких оцінюється з позиції відповідності фактичного їх стану визначеним параметрам, нормам та правилам. Для досягнення бажаного результату за підсумками прийняття рішень важливо їх оцінювати через призму взаємозв'язку "ресурси-процеси-результат". Це дає змогу виявляти резерви покращення господарської діяльності та фінансового стану підприємства і є підґрунтям для прийняття нових рішень щодо їх мобілізації, що виражає зворотній зв'язок між інформаційним забезпеченням менеджменту і прийняттям управлінських рішень.

Контрольні механізми забезпечення надійності управлінських рішень нами пропонується

вибудовувати з урахуванням структури внутрішнього контролю COSO (середовище контролю, оцінка ризиків, контрольні процедури, інформаційні системи, моніторинг засобів контролю) та за стадіями процесу підготовки, прийняття і реалізації управлінського рішення.

На стадії підготовки управлінського рішення формується відповідне середовище контролю (призначаються відповідальні особи, формуються робочі групи, комітети), оцінюються можливі ризики (насамперед, пов'язані із зовнішнім і внутрішнім середовищем підприємства), виконуються контрольні процедури щодо наявного нормативного та ресурсного забезпечення, оцінюються компетенції потенційних виконавців.

На стадії прийняття управлінського рішення з використанням належного забезпечення виконується низка контрольних процедур "на відповідність" (законодавству, стандартам, нормам, положенням, регламентам), оцінка забезпечення відповідної технології прийняття рішення, особливо за умови розбіжності думок чи конфлікту інтересів учасників процесу. Важливим на цій стадії є оперативний аналіз інформації та своєчасне інформування осіб, відповідальних за прийняття рішень, про виявлені порушення чи недоліки.

Стадія реалізації управлінського рішення вимагає спрямування контрольних дій як на дослідження господарських операцій й пов'язаних з ними ресурсів, так і на отримані фактичні результати та їх відхилення від запланованих чи нормативних значень. Важливо якісно перевірити підсумкову інформацію про діяльність підприємства, що міститься у фінансовій та управлінській звітності, провести статистичний (ретроспективний) аналіз і надати керівництву підприємства шляхом зворотного зв'язку інформацію щодо показників результативності впровадженого управлінського рішення.

Таким чином, створення, інтерпретація та використання достовірної контрольно-аналітично інформації щодо об'єктів прийняття управлінських рішень ставить цей процес на якісно вищий рівень у порівнянні із ситуацією, коли таке інформаційне забезпечення відсутнє. Це підкреслює важливість функціонування результативної системи контролю, параметри якої визначає керівництво підприємства (масштаби, періодичність, форми здійснення), враховуючи співвідношення між цінністю такої інформації та витратами на її створення.

Список використаних джерел

1. Євтушенко О. Н. Управлінські рішення: сутність та характерні риси. Наукові праці. Державне управління. 2014. Вип. 237. Том 249. С. 47–51.

2. Бардаш С. В., Осадча Т. С. Методи контролю у сфері господарювання: теоретичний та праксеологічний аспекти. Економічний часопис-XXI. 2012. № 9-10. С. 76–79.

3. Нєскородєв Ю. В. Методологічні аспекти розвитку внутрішнього контролю : монографія. К. : Фотос, 2012. 403 с.

4. Стефківський В. М. Концепція організації підсистеми контролю управлінських рішень. Торгівля і ринок України. Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. Вип. 32. Т. 1. С. 364–371.

Медвідь Л. Г.
к.е.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет,
Рибакова Л. П.
к.е.н., викладач
Ужгородський торговельно-економічний коледж КНТЕУ

ОБЛІК ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕЗЕРВІВ ЗА ФІНАНСОВИМИ АКТИВАМИ БАНКІВ

Відповідно до МСФЗ 9 "Фінансові інструменти" банк на кожну звітну дату повинен оцінити ймовірність зменшення корисності за фінансовими активами та сформувати резерви відповідно до отриманих показників кредитного ризику [1]. Така вимога значно ускладнює процедуру розрахунку резервів та вимагає від банків вилучення з активного використання

грошових коштів для їх резервування на випадок справдження очікувань щодо непогашення заборгованостей позичальниками. Згідно з МСФЗ 9 “Фінансові інструменти”, в основу методики формування резервів за фінансовими активами покладено модель очікуваних кредитних збитків [1, п. 5.5.1], що передбачає оцінку ймовірності настання збиткових подій на кожну звітну дату та здійснення відрахувань до резервного фонду відповідно до оціненої ймовірності. Таким чином, банк повинен прогнозувати можливі події, що призведуть до неспроможності контрагента погасити свої зобов’язання, та формувати резерви до моменту фактичного настання таких подій. МСФЗ 9 набув чинності з 1 січня 2018 року та повністю замінив МСБО 39 “Фінансові інструменти: визнання і оцінк”, в якому затверджено застосування моделі понесених збитків. За моделлю понесених збитків резерви за фінансовими активами формувалися за наявності об’єктивних свідчень зменшення корисності без здійснення прогнозних оцінок.

Відповідно, банк визнавав збитки, що спричинені минулими подіями та теперішніми умовами, а вплив майбутніх збиткових подій не враховувався. В свою чергу, модель очікуваних збитків, вимагає значного розширення діапазону інформації для оцінки кредитних ризиків, а саме: використання релевантної інформації про минулі події, історичної інформації про фактичні кредитні збитки за аналогічними фінансовими інструментами, поточних показників та прогнозних даних щодо умов економічного функціонування і можливості дебітора вчасно сплачувати грошові кошти відповідно умовам договору.

Враховуючи, що банки зобов’язані вести облік у відповідності з нормативними актами Національного банку України, а складати звітність за МСФЗ, дотримання потребують як Положення № 351, так і МСФЗ 9. Однак, між даними нормативними актами існують певні розбіжності, що ускладнює роботу обліковців в процесі трансформації даних бухгалтерського обліку для складання фінансової звітності. До прикладу, це процедура розрахунку резервів за фінансовими активами згідно МСФЗ.

Відмітимо, що розрахунок очікуваних кредитних збитків застосовується не за всіх умов. Для фінансових активів, що визнані знеціненими на звітну дату, проте за первісного визнання не класифікувалися як знецінені, очікувані кредитні збитки розраховуються як різниця між амортизованою собівартістю без врахування сформованого резерву (GCA) та теперішньою вартістю первісно оцінених грошових потоків, дисконтованих за первісною ефективною ставкою відсотка [1, п. 5.5.33]. Методика розрахунку процентних доходів за МСФЗ передбачає застосування звичайної та скоригованої ефективної ставки відсотка:

– звичайна ефективна ставка відсотка – ставка, яка точно дисконтує майбутні грошові потоки протягом періоду визнання фінансового активу до теперішньої балансової вартості;

– скоригована на кредитні збитки ефективна ставка відсотка – ставка, яка точно дисконтує скориговані на очікуваний кредитний ризик майбутні грошові потоки протягом періоду визнання знеціненого фінансового активу до його амортизованої собівартості [1].

Методика розрахунку резерву базується на оцінці суттєвості зростання кредитного ризику з моменту первісного визнання:

– якщо кредитний ризик не зазнав суттєвого зростання з моменту первісного визнання, розраховуються очікувані кредитні збитки, що ймовірні протягом 12 місяців після звітної дати;

– якщо кредитний ризик зріс суттєво з моменту первісного визнання, розраховуються очікувані кредитні збитки протягом всього очікуваного періоду визнання фінансового активу [2].

При первісному визнанні фінансового активу банк має визначити, який період буде основою для розрахунку очікуваних кредитних збитків та яким чином розрахувати процентні доходи. Запропоновано використовувати методику первісного визнання фінансового активу за трьома можливими умовами. Перший підхід стосується придбання фінансового активу, що не є знеціненим на момент придбання, тобто при первісному визнанні відсутні об’єктивні свідчення зменшення корисності. Другий підхід стосується фінансових активів, що класифікуються як знецінені внаслідок об’єктивних подій вже на момент придбання. Третій

– “спрощений підхід” – застосовується до окремих видів фінансових активів – торговельної дебіторської заборгованості, контрактних активів та заборгованості з оренди, що відповідають окремим вимогам. Збитки за такими активами завжди визнаються в сумі кредитних ризиків протягом всього періоду визнання. Методика визнання не переглядається на звітну дату, якщо:

−торгівельна дебіторська заборгованість і контрактні активи не містять значного компоненту фінансування;

−торгівельна дебіторська заборгованість і контрактні активи містять значний компонент фінансування, проте в обліковій політиці прописують розрахунок резерву відповідно до очікуваних кредитних збитків протягом всього періоду визнання активу;

−відносно заборгованості за майно, що передане в оренду, суб’єкт господарювання в положеннях облікової політики визначає застосування методу розрахунку резерву відповідно до очікуваних кредитних збитків протягом всього періоду визнання активу [1, п. 5.5.15].

Поняття “значний компонент фінансування”, що згадане вище, стосується нових правил відображення в обліку доходів за угодами з покупцями. Згідно з МСФЗ 15 “Виручка за контрактами з клієнтами” значний компонент фінансування визнається, коли встановлені угодою дати платежів надають покупцю чи продавцю суттєві вигоди від реалізації продукції [3, п. 60], тобто покупець сплачує перед або після отримання товару і часовий проміжок між платежем і фактичним розрахунком досить суттєвий, щоб відчути вплив зміни вартості грошей в часі. На кожну звітну дату суб’єкт господарювання повинен формувати резерв для покриття кредитних збитків за фінансовим активом відповідно до оціненого очікуваного кредитного ризику.

Перспективами подальших досліджень є вивчення і розкриття особливостей обліку фінансових активів, що при первісному визнанні були класифіковані як знецінені, а також облікових процедур відображення операцій із відновлення корисності активу та сторнування резерву.

Список використаних джерел

1. International Financial Reporting Standard 9 “Financial instruments”. International Accounting Standards Board. July, 2014. 233 p.

2. International Financial Reporting Standard 9 “Financial instruments”: implementation guidance. International Accounting Standards Board. July, 2014. 117 p.

3. International Financial Reporting Standard 15 “Revenue from Contracts with Customers”. International Accounting Standards Board. July, 2014. 39 p.

Головацька С. І.
к.е.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ЗВІТНОСТІ ЩОДО РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЙБУТНІХ ВИТРАТ І ПЛАТЕЖІВ

Обліковими методами в нейтралізації або зменшенні негативного впливу підприємницьких ризиків на фінансові результати діяльності підприємства особлива роль належить створенню різних резервів та забезпечень майбутніх витрат і платежів [1].

Забезпечення – зобов’язання з невизначеними сумою або часом погашення на дату балансу [3]. Згідно з П(С)БО 11 “Зобов’язання”, виходячи з особливостей діяльності підприємств, передбачені забезпечення на оплату відпусток працівникам, на додаткове пенсійне забезпечення, на виконання гарантійних зобов’язань та щодо обтяжливих контрактів, на реструктуризацію підприємства, на забезпечення призового фонду, на виплату джекпоту, на матеріальне заохочення, на відновлення земельних ділянок та інші, що не суперечать чинному законодавству України.

Методологічно та організаційно звітність є невід’ємним елементом всієї системи

бухгалтерського обліку та виступає завершальним етапом облікового процесу, що обумовлює органічну єдність показників, які в ній відображаються, з первинною документацією та обліковими реєстрами.

Фінансова звітність – бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Згідно Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" фінансова звітність підприємства формується із дотриманням принципів автономності, безперервності діяльності, історичної (фактичної) собівартості, нарахування та відповідності доходів і витрат, повного висвітлення, послідовності, обачності, перевалювання змісту над формою та єдиного грошового вимірника. Основною формою фінансової звітності, в які наводиться інформація про стан забезпечень майбутніх витрат і платежів підприємства на кінець звітного кварталу та року, є Баланс (Звіт про фінансовий стан)(форма №1) (Розділ 2 Пасиву "Довгострокові зобов'язання і забезпечення" та Розділ 3 Пасиву "Поточні зобов'язання і забезпечення").

Крім цього, згідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 "Зобов'язання" [3] у розділі УІІ Приміток до річної фінансової звітності "забезпечення" за кожним видом забезпечень майбутніх витрат і платежів розкривається наступна інформація: залишок забезпечень на початок та кінець року; сума створення (збільшення) забезпечення; сума використання забезпечень; невикористана сума забезпечень; сума очікуваного відшкодування витрат, врахована при оцінці забезпечення.

Згідно Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність" підприємства, що становлять суспільний інтерес (емітенти цінних паперів, цінні папери яких допущені до біржових торгів, банки, страховики, недержавні пенсійні фонди, інші фінансові установи (крім інших фінансових установ та недержавних пенсійних фондів, що належать до мікропідприємств та малих підприємств) та підприємства, які належать до великих підприємств) разом з фінансовою звітністю та консолідованою фінансовою звітністю подають Звіт про управління.

Звіт про управління – документ, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності [2].

Згідно Методичних рекомендацій зі складання звіту про управління аналіз діяльності, стану та розвитку підприємства проводиться ураховуючи розмір та вид діяльності підприємства, і включає як основні фінансові, так і нефінансові показники діяльності щодо певного виду діяльності, у тому числі інформацію екологічного та соціального характеру, з посиланням на відповідні показники річної фінансової звітності та пояснення щодо сум за відповідними показниками.

У Звіті про управління нефінансові показники діяльності включають інформацію щодо впливу його діяльності, зокрема на навколишнє середовище, довкілля, соціальні питання, у тому числі питання соціального захисту працівників підприємства, поваги прав людини, боротьби з корупцією та хабарництвом, а саме: стислий опис моделі діяльності підприємства; опис політики, яку провадить підприємство, щодо зазначених питань; результат такої політики; основні ризики, пов'язані із зазначеними питаннями, що стосуються діяльності підприємства, у тому числі ділові відносини, продукція або послуги, які можуть спричинити негативні наслідки у цих сферах, та яким чином підприємство здійснює управління цими ризиками; основні нефінансові показники, що характеризують діяльність підприємства. Якщо підприємство не провадить політики щодо зазначених питань, то нефінансова інформація повинна містити щодо цього чітке і аргументоване пояснення.

За напрямом "Ризики" наводиться інформація про політику підприємства щодо управління операційними та фінансовими ризиками (ринковий ризик, кредитний ризик, ризик ліквідності) з описом їхнього впливу на діяльність підприємства, а також підходів або інструментів, які використовуються підприємством для зменшення впливу таких ризиків на його діяльність тощо.

Доцільним є, на нашу думку, в якості інструментів нетралізації ризиків діяльності підприємства розкривати інформацію про забезпечення витрат і платежів, також у Звіті про управління.

Отже, звітність є узагальнюючим інструментом інформаційного забезпечення управління підприємством на всіх рівнях для прийняття ефективних рішень. Звітність щодо забезпечень майбутніх витрат і платежів може стати ефективним засобом в управлінні ризиками та визначенні перспектив розвитку економіки в цілому і підприємства зокрема, якщо вона формується на підставі загальноприйнятих правил та відповідає нормативно встановленим вимогам.

Список використаних джерел

1. Головацька С.І. Методичні аспекти обліково-інформаційного забезпечення ризик-орієнтованого управління будівельним підприємством. Торгівля, підприємництво, комерція: збірник наукових праць. 2018. Вип. 23.

2. Закон України "Про бухгалтерський облік" від 5 жовтня 2017 року № 2164. URL: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg= 1560-12.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 "Зобовязання". URL: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg= 1560-12.

Бойко Р. В.
к.е.н., доцент,
Чік М. Ю.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ТАКСОНОМІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ НА ОСНОВІ СТАНДАРТУ XBRL

Про активне впровадження нового стандарту XBRL в Україні свідчить внесення змін у нормативно-правові акти, зокрема у Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" (2017 р.), у якому вводиться поняття "таксономія фінансової звітності" [1]. У відповідності до Плану заходів з імплементації Угоди про асоціацію України з ЄС передбачається запровадження електронного формату фінансової звітності на основі Міжнародних стандартів фінансової звітності з використанням таксономії МСФЗ (IFRS Taxonomy).

Усі підприємства України, які у відповідності до діючого законодавства повинні подавати звітність за МСФЗ і фінансова звітність яких підлягає обов'язковому аудиту будуть звітувати у форматі XBRL. Така вимога прописана у Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність", норми якого передбачають, що усі підприємства, що становлять суспільної інтерес, повинні складати та подавати фінансову звітність органам державної влади за міжнародними стандартами в єдиному електронному форматі [1].

Таксономія фінансової звітності це склад статей і показників фінансової звітності та її елементів, які підлягають розкриттю, а також взаємозв'язків між ними та іншими елементами таксономії. Основними таксономіями в ЄС є:

– таксономія IFRS, що є інтерпретацією стандартів МСФЗ в форматі XBRL, включаючи МСФЗ для підприємств суспільного значення. Таксономія МСФЗ містить теги для розкриття інформації за МСФЗ. Надаючи таксономію МСФЗ, Рада з МСФЗ прагне задовольнити потребу в електронному стандарті для передачі звітності, підготовленою за МСФЗ. Таксономія МСФЗ оновлюється Радою з МСФЗ раз на рік;

– таксономія FINREP / COREP Європейської банківської організації. Європейська банківська організація (Europian Banking Authority, EBA) є наглядовим органом Європейського центрального банку, що здійснює контроль діяльності кредитних організацій на території ЄС. Звітність в EBA надається в форматі двох взаємодоповнюючих систем звітності: FINREP та COREP (FINREP – фінансова звітність, COREP – наглядова звітність);

– таксономія Solvency II Європейської організації страхування і пенсійного

забезпечення (Europian Insurance and Occupational Pensions Authority). EIOPA є наглядовим органом Європейського центрального банку, що здійснює контроль діяльності страхових компаній і недержавних пенсійних фондів на території ЄС.

У відповідності до Меморандуму про взаєморозуміння щодо розробки і впровадження Системи фінансової звітності [2], який був підписаний у 2017 році, запровадження системи фінансової звітності дозволить здійснювати прийом, обробку, перевірку та розкриття фінансової звітності підприємств у єдиному електронному форматі підготовленої відповідно до Таксономії фінансової звітності затвердженої та опублікованої МФУ та розширеної (якщо необхідно) НКЦПФР та іншими Регуляторами, зокрема, таксономії UA XBRL МСФЗ.

Українська таксономія (UA XBRL МСФЗ) базується на Міжнародних стандартах фінансової звітності і може використовуватися всіма учасниками Єдиної системи фінансової звітності України. Основне нововведення системи – це подання звітності за принципом "єдиного вікна", тобто в уніфікованому універсальному форматі, який прийматимуть всі державні регулятори фінансового ринку. Якщо раніше підприємствам доводилося подавати різні за формою звіти та у різні інстанції (до прикладу, окремо для Міністерства фінансів, й окремо для НКЦПФР), то тепер буде можливість формувати єдиний звіт для усіх учасників цього процесу. Специфіка стандарту впливає на оптимізацію заповнення звітності, пришвидшуючи й автоматизуючи сам процес. Також усувається надлишковість і дублювання даних за допомогою єдиної системи збору й обробки інформації – тобто уже не доведеться заповнювати одну й ту саму інформацію декілька разів.

Кінцевим документом що буде подаватись у Єдину систему фінансової звітності України буде фінансовий звіт у електронній формі, створений згідно з правилами XBRL. XBRL – по суті мова розмітки ділових звітів, тобто формат запису звітів у вигляді, який дозволяє їх автоматичну обробку.

Ознайомитися із таксономією звітності UA XBRL МСФЗ (файл UA_IFRS_2018_Taxonomy-Taxonomy_Package.zip) з розширеннями показниками, можна на сайті Міністерства фінансів України. Файл відкривається за допомогою програмного комплексу Arelle або іншої програми, яка розкриває файли в форматі XBRL. Програма Arelle є безкоштовною та знаходиться у загальному доступі на офіційному веб-сайті за посиланням www.arelle.org. Наразі відбувається процес запуску тестового режиму веб-сайту Системи фінансової звітності, який повинен містити загальну та навчальну інформацію, що підтримує звітування із використанням українських МСФЗ таксономій, платформи дистанційного навчання, технічні інструменти та засоби тестування Системи фінансової звітності.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14.

2. Про взаєморозуміння щодо розробки і впровадження Системи фінансової звітності: Меморандум від 18 грудня 2017 року № 102/15. URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=60836682.

Воронко О. С.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО МАЮТЬ ОЗНАКИ БАНКРУТСТВА

З метою забезпечення однозначності підходів при оцінці фінансового стану підприємств на предмет наявності ознак банкрутства Міністерством економіки України наказом № 14 від 19 січня 2006 року затверджено "Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства" [1]. Ці рекомендації необхідні для забезпечення функціонування чинного законодавства про банкрутство підприємств. В них наводиться методика комплексного аналізу

фінансового стану підприємства та дають оцінку фінансово-господарської діяльності підприємства; визначають задовільною чи незадовільною є структура балансу; виясняють, чи обґрунтованим є віднесення підприємства до складу неплатоспроможних; виявляють тенденції динаміки основних показників ефективності діяльності підприємства; обґрунтовують можливість виконання санаційних процедур для поліпшення фінансово-господарського стану підприємства та виведення його з неплатоспроможного стану.

Суб'єктами такого аналізу виступають: власники; органи, уповноважені управляти майном; кредитори; постачальники; державний орган з питань банкрутства; арбітражний керуючий; фіскальні органи та інші суб'єкти.

Протягом трьох днів з дня виявлення ознак фіктивного банкрутства матеріали мають направлятись фіскальній службі за місцем реєстрації підприємства. В такий же термін мають направлятись матеріали до органів внутрішніх справ за місцем реєстрації підприємства.

Фіктивним може бути визнано банкрутство, якщо підприємство-боржник (за наявності у нього на це можливості) не задовольнило вимоги кредиторів та зобов'язання перед бюджетом у повному обсязі на момент його звернення до господарського суду із заявою про визнання своєї неплатоспроможності.

Для визначення ознак фіктивного банкрутства рекомендується розрахувати коефіцієнт покриття шляхом зіставлення розміру оборотних активів підприємства та його довгострокових і поточних зобов'язань. При цьому до складу довгострокових і поточних зобов'язань слід віднести як основну суму боргу, так і відсотки, штрафи, пені та неустойки щодо цього боргу у разі якщо є рішення про їх стягнення [2].

Коли цей коефіцієнт покриття на підприємстві перевищує одиницю при нульовій або позитивній рентабельності це може свідчити про наявність ознак фіктивного банкрутства.

Визнання ознак доведення до банкрутства може бути здійснено у разі, коли в суді була розпочата справа щодо банкрутства підприємства та є ознаки неправомірних дій відповідальних осіб боржника, що привели його до фінансової неспроможності.

Насамперед, необхідно визначити, чи змінювався рівень забезпечення зобов'язань кредиторів за період, що аналізується. У разі коли такі зміни мали місце, потрібно з'ясувати умови укладання та виконання договорів, відповідно до яких сталися ці зміни.

При цьому рівень забезпечення зобов'язань кредиторів характеризується такими показниками:

– забезпечення зобов'язань кредиторів всіма активами боржника (відношення суми активів боржника до суми його зобов'язань);

– забезпечення зобов'язань боржника його оборотними активами (відношення оборотних активів до суми зобов'язань боржника);

– розмір чистих активів (різниця між сумою активів підприємства та його зобов'язань).

Якщо встановлено, що зазначені показники погіршилися за аналізуємий період, необхідно з'ясувати, за умови виконання яких саме договорів це сталося. Ці договори необхідно перевірити на їх відповідність стану ринку товарів та послуг щодо кон'юнктури (ціни, якості, обсягу продажу, конкурентності), а також перевірити вигідність умов виконання договорів для боржника.

Ми вважаємо, що економічними ознаками дій щодо доведення до банкрутства може вважатися такий фінансово-економічний стан боржника, коли виконання договорів призвело до погіршення показників оцінки його фінансового стану.

Комплексний аналіз факторів, що призвели до неплатоспроможності, та визначення доцільності санації підприємства передбачає:

- горизонтальний та вертикальний аналіз необоротних активів та оцінку стану незавершеного будівництва, майна в оренді та заставі;
- оцінку стану оборотних активів та їх оборотності. При цьому особливу увагу приділяють розміру та структурі дебіторської заборгованості;
- аналіз власного оборотного капіталу та причин його зміни (особливо в сторону зменшення);

- поглиблений аналіз дебіторської заборгованості (особливо невиправданої);
- аналіз кредиторської заборгованості (особливо простроченої);
- аналіз використання трудових ресурсів;
- аналіз інвестицій та інновацій;
- аналіз витрат на виробництво та прибутковості підприємства [3].

Однак необхідно зауважити, що визнання підприємства неплатоспроможним зовсім не означає потребу в його негайній ліквідації. Це тільки попередня фіксація стану фінансової нестійкості, а відповідно потреби забезпечення оперативного контролю за фінансовим станом підприємства і своєчасного вжиття заходів для виведення його з кризи.

Список використаних джерел

1. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства. Наказ Міністерства економіки України від 19 січня 2006 р. № 14. Инвест. газета, 28 березня 2006 р. № 12 (540). С. 4–20.

2. Отенко І. П., Азаренков Г. Ф., Іващенко Г. А. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 156 с.

3.Фінансовий аналіз навчальний посібник. / За заг. Ред. Школьник І. О. [І. О. Школьник, І. М. Боярко, О. В. Дейнека та ін.] К. : "Центр учбової літератури", 2016. 368 с.

Герасименко Т. О.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ

Сучасне функціонування господарюючих суб'єктів відбувається в умовах збільшення загроз, викликаних політичними й економічними трансформаціями та загостренням конкуренції. Висока динамічність змін потребує своєчасних, виважених управлінських рішень, спрямованих на уникнення або ж максимальну нейтралізацію впливу негативних зовнішніх факторів, задля досягнення стратегічних цілей і забезпечення сталого розвитку підприємств. Своєю чергою, сталий розвиток підприємств багато в чому визначається результативністю та ефективністю їх діяльності. Доволі часто ефективність ототожнюють із результативністю. Безперечно, що і результативність, і ефективність – це багатоаспектні категорії, які всесторонньо характеризують діяльність підприємств, водночас, слугуючи основою для вдосконалення її бізнес – процесів, однак, це не слова синоніми.

Національний стандарт України (ДСТУ ISO 9000:2015 "Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів" – переклад відповідного міжнародного стандарту ISO (Міжнародної Організації із Стандартизації) 9000:2015 Quality management systems – Fundamentals and vocabulary) трактує ефективність (efficiency) як "співвідношення між досягненим результатом і використаними ресурсами", а результативність (effectiveness) як "ступінь реалізації запланованих робіт і досягнення запланованих результатів" [1]. Іншими словами, можна зазначити, що результативність – причина, а ефективність – наслідок. Відповідно, дані категорії необхідно оцінювати комплексно: спочатку доцільно дослідити всі процеси, які відбуваються на підприємстві, у контексті досягнення бажаних результатів за кожним із них та поставлених цілей загалом, а в подальшому – дати оцінку одержаному ефекту на основі співставлення досягнутих результатів і використаних ресурсів.

Оцінювання результативності та ефективності діяльності – багатогранний процес, який потребує надійних інструментів, здатних забезпечити управління об'єктивною, оперативною та достатньою інформацією для прийняття рішень. Одним із таких інструментів є використання у практиці управління системи ключових показників ефективності (KPI), яка дозволяє визначати відхилення від цілей підприємства і виявляти ті

структурні підрозділи, в яких вони спостерігалися. Систематичний моніторинг показників дозволяє керівництву сфокусуватися на пріоритетних для досягнення стратегічних цілей напрямах.

Поняття "ключові показники ефективності" (KPI – Key Performance Indicator) було започатковано Р. Капланом та Д. Нортоном. У загальному можна сказати, що ключові показники ефективності – це стратегія, відображена в економічних показниках. Найбільш розповсюдженим способом використання ключових показників ефективності є формування збалансованої системи за чотирма напрямами – фінанси, клієнти, внутрішні бізнес – процеси та навчання і розвиток персоналу.

Одним із підходів до формування системи ключових показників ефективності є підхід "зверху вниз", що ґрунтується на управлінні за цілями. За даним підходом вихідним етапом формування системи ключових показників ефективності є визначення стратегії та стратегічних цілей підприємства з урахуванням специфіки його діяльності. Наступним етапом є виокремлення бізнес-процесів та встановлення стратегічних пріоритетів для кожного структурного підрозділу і його співробітників, що сприятиме вирішенню визначених задач і функцій задля досягнення стратегічних цілей.

Найбільш відповідальним етапом є безпосередній вибір показників для формування системи. Насамперед, необхідно зазначити, що будь-який показник згідно з моделлю SMART повинен бути:

– specific/simple – конкретний і простий (зрозуміло виражений);
– measurable – вимірюваний, оцінюваний;
– aggressive yet achievable – агресивний, амбіційний, але досяжний, посильний для виконання;
– relevant and realistic – релевантний стратегічній ініціативі, реалістичний з точки зору зусиль та необхідних ресурсів;
– time-bound – з чітко визначеними термінами виконання.

Здійснюючи відбір показників, необхідно завчасно передбачити, який структурний підрозділ та який співробітник нестиме персональну відповідальність за той чи інший KPI. У даному випадку необхідно зазначити, що більшість дослідників вважають 5 KPI на співробітника їх оптимальною кількістю. Це пояснюється тим, що занадто велика кількість KPI на одного співробітника, і, як наслідок, на структурний підрозділ і підприємство, унеможливлює їх досягнення, з одного боку, та ускладнення процесу контролю за ними, з іншого. Окрім цього, необхідно уникати і зайвої деталізації окремих KPI.

У подальшому встановлюють цільові значення показників та проводять їх ранжування з урахуванням їх значимості для досягнення відповідної цілі. Кожному відібраному показнику експертним шляхом присвоюють коефіцієнт вагомості. Важливим етапом запровадження системи KPI є регулярний моніторинг системи показників.

Отже, чітка побудова ієрархії цілей, підпорядкованих реалізації стратегії, та обґрунтоване формування показників і постійний їх моніторинг – основні передумови ефективного функціонування системи KPI. За цих обставин використання системи KPI сприяє одержанню оперативної інформації про рівень виконання тактичних завдань у розрізі співробітників і структурних підрозділів, що дозволяє оцінити результативність та ефективність діяльності підприємства. Це, своєю чергою, дозволяє встановити етап, на якому знаходиться підприємство, на шляху досягнення стратегічних цілей.

Таким чином, система ключових показників ефективності – це інструмент інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень, систематичне використання якої слугує підґрунтям для здійснення контролю за своєчасним виконанням завдань та досягненням стратегічних цілей.

Список використаних джерел

1. ДСТУ ISO 9000:2015 "Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів". URL: http://m.tntu.edu.ua/storage/pages/00000651/dstu9000-2015_osnovni_pol. slovnyk.pdf.

Калайтан Т. В.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ В СИСТЕМІ КОНТРОЛІНГУ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Одним із вагомих факторів ефективності управління діяльністю підприємств ресторанного господарства в сучасних умовах мінливого середовища є наявність системи контролінгу. Контролінг забезпечує методичну та організаційну основу для підтримки основних функцій управлінської діяльності. За визначенням проф. Н. Г. Данілочкіної "контролінг – це система управління процесом досягнення кінцевих цілей та результатів діяльності компанії" [1]. Потужним інструментом реалізації функцій контролінгу, який дозволяє з одного боку оцінити ступінь досягнення стратегічних та оперативнх цілей, а з другого боку створює засоби мотивації для їх досягнення, є система Key Performance Indicator (KPI, ключові показники результативності).

Появу системи KPI повʼязують із впровадженням у другій половині XX століття в управлінську практику підприємств методик Management objectives (Управління за цілями) та Performance management (Управління результативністю). Подальший розвиток система KPI отримала після появи Balanced Scorecard (Системи сбалансованих показників). За основу формування Системи сбалансованих показників її розробниками – Р. Капаном і Д. Нортоном, була покладена гіпотеза про те, що для успішного управління сучасним підприємством недостатньо лише фінансових даних. Тому, на думку дослідників [3], виникає необхідність нового, більш "збалансованого" підходу, реалізація якого дозволила виділити такі "перспективи" (Perspectives) організації:

- традиційні фінансові *(Financial)* показники та фактори, що на них впливають прямо чи опосередковано;
- успішність роботи з клієнтами *(Customer);*
- оптимізація внутрішніх бізнес-процесів *(Internal Process);*
- загальна компетентність персоналу в своїй сфері *(Learning & Growth/Employees).*

У сукупності ці перспективи дають загальну картину поточної стратегії підприємства та її динаміки. За умови необхідності можуть бути введені додаткові напрями. Сбалансована система показників по суті є прикладом контролера з обратним зв'язком, дії якого спрямовані на реалізацію корпоративної стратегії [2]. Зазначений тип контролера передбачає вимір результативності, порівняння показників з референсним значенням і здійснення коригувальних заходів за умови наявності відхилень. Такий контроль вимагає вибору показників, встановлення референсних значень та принципової можливості здійснювати коригування.

Ступінь досягнення цілей, ефективність бізнес-процесів, роботи всього закладу, його підрозділів і кожного працівника оцінюється значеннями KPI. Якщо KPI зв'язані з системою мотивації праці працівників, то логічно, що вони будуть зацікавлені у досягненні підприємством встановлених цілей. Таким чином, Balanced Scorecard стає своєрідним каркасом для трансформації стратегії закладу в набір оперативних цілей, що визначають діяльність підприємства та його фінансове благополуччя.

KPI повинні бути зв'язані з поставленим завданням, ціллю. Інакше їх застосування не буде мати ніякого сенсу. Розробка KPI здійснюється на 3-х рівнях ієрархії: 1) для закладу загалом, 2) для окремих підрозділів, 3) окремих працівників. KPI нижчих ієрархічних груп повинні бути узгодженими з показниками вищих ієрархічних груп.

В системі KPI працівника крім його індивідуальних показників повинні бути корпоративні. Вага корпоративних і вага індивідуальних показників залежить від рівня в

організаційній структурі – чим вище посада, тим більше вага корпоративних і менше індивідуальних, і навпаки.

На нашу думку, у якості KPI на рівні підприємства ресторанного господарства доцільно використовувати такі показники:

Середньоденна виручка на 1 м^2 площі. Даний показник дозволяє оцінити наскільки ефективно використовується площа обідньої зали. Розраховуються відношенням виручки за місяць на площу і на кількість днів у місяці.

Середній чек на відвідувача. Середній чек на одного відвідувача показує на яку суму в середньому замовив один відвідувач. Досить важливий показник, на його основі можна зробити висновок про формат закладу, відповідність концепції. Визначається шляхом ділення виручки за період на кількість відвідувачів і на кількість днів в періоді.

Середній чек по меню (або плановий середній чек) являє собою суму середніх цін на групи меню. Наприклад, в ресторані типовий набір страв в обід: "салат" + "перша страва" + "друга страва" + "напій" – просумувавши середні позиції цих груп отримаємо середній чек по меню. Тобто скільки середній клієнт може потратити в даному закладі. У порівнянні з середнім чеком на відвідувача цей показник дає розуміння можливості підвищення ціни або імовірної необхідності зниження цін на деякі позиції меню.

Середня кількість посадок на одне місце за день, за часовими періодами (день, вечір). Кількість клієнтів за вибрані проміжки часу діляться на загальну кількість посадочних місць. Даний показник дозволяє визначити наскільки добре відвідують клієнти даний заклад.

Рентабельність продаж. Розраховують як відношення суми прибутку від операційної діяльності до виручки.

Рівень витрат на оплату праці. Розраховують як відношення суми витрат на оплатку праці до виручки.

Рівень витрат на оренду. Розраховують як відношення суми витрат на оренду до виручки.

Рівень собівартості реалізованої сировини. Розраховують як відношення сумарної собівартості реалізованих за місяць страв та напоїв до виручки.

Використання зазначених показників в системі контролінгу для оцінки досягнення запланованих цілей сприятиме підвищенню ефективності управління підприємств ресторанного господарства.

Список використаних джерел

1. *Данилочкина Н. Г., Чернер Н. В. Контроллинг : уч. пособие; 2-е изд., доп. М. : Доброе слово, 2007. 294 с.*
2. *Дорен В., Веландер П. Контроллеры с обратной связью: как достичь специфических рабочих характеристик? Control Ingineering. 2013. №5 (47). URL: https://controlengrussia.com/apparatnye-sredstva/kontrollery-s-obratnoj-svyaz-yu/.*
3. *Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М. : Олимп-Бизнес, 2016. 320 с.*

Марценюк Р. А.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКА ДОХОДІВ ВІД НАДАННЯ ПОСЛУГ: ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

У сучасних економічних умовах важливим аспектом ефективного менеджменту підприємств сфери послуг є необхідність системного удосконалення облікового забезпечення системи управління про отримані доходи, що є важливою складовою для прийняття рішень, які в подальшому впливають на їх фінансові результати.

Відповідно до П(С)БО 15 "Дохід", дохід – це збільшення активів або зменшення

зобов'язань, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків засновників), за умови, що його оцінка може бути достовірно визначена [4].

Податкове законодавство України дохід тлумачить як дохід платника податку від будь-яких видів діяльності на території України так і за її межами, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах.

Дохід від надання послуг, визнається, виходячи зі ступеня завершеності операцій на дату складання балансу, якщо можна достовірно оцінити її результат [1].

Відповідно до національних стандартів обліку, результат таких операцій може бути достовірно оцінений за наявності всіх наведених умов:

- можливості достовірної оцінки доходу;
- імовірності надходження економічних вигод від надання послуг;
- можливості достовірної оцінки ступеня завершеності на дату складання звітності;
- можливості достовірної оцінки витрат, здійснених для надання послуг та необхідних для їх завершення.

Оцінка ступеня завершеності операцій з надання послуг здійснюється:

- вивченням фактичного обсягу наданих послуг;
- вивченням питомої ваги обсягу послуг, наданих на певну дату, у загальному обсязі послуг, які мають бути надані;
- визначенням питомої ваги витрат, яких зазнає суб'єкт господарювання при надані послуг, у загальній очікуваній сумі таких витрат [4].

Слід відзначити, що важливою складовою облікової політики досліджуваних підприємств, які впливають на формування фінансових результатів є елемент визнання доходу. У світовій практиці найпоширенішими методами визнання доходів є метод нарахування та касовий метод [2]. В сучасних умовах господарювання кожен із виділених методів має свої переваги та недоліки. Відповідно до чинного законодавства, суб'єкти господарювання застосовують метод нарахувань. Найбільш доцільним та економічно обґрунтованим є використання касового методу, оскільки він містить менше ризиків в діяльності, а також стимулює розвиток розрахункового ринку на макрорівні та прискорення оборотності оборотних коштів на мікрорівні.

Результати дослідження засвідчують доцільність ведення обліку доходів за місцями виникнення (центрами доходів), оскільки певні центри відповідальності можуть надавати послуги окремо. Це дасть змогу побудувати систему обліку доходів за окремими бізнес-процесами. Крім того, з метою забезпечення менеджменту підприємства достовірною інформацією про рух грошових потоків від одержаних доходів, пропонуємо застосовувати класифікацію доходів за видами надходження коштів (готівковий та безготівковий спосіб). При цьому, слід враховувати вимоги Закону України "Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг", який визначає оплату послуг платіжною карткою через термінал – готівковою операцією [5].

Виділені класифікаційні ознаки доходів дають змогу ефективніше побудувати облік як належну інформаційну складову системи управління, що сприятиме у формуванні достовірної інформації та дасть можливість оперативно впливати на зміни в структурі доходів за видами послуг, а також ефективно проводити внутрішній контроль та оперативний аналіз.

За результатами проведеного дослідження, пропонуємо застосовувати інтегрований підхід до робочого плану рахунків управлінського обліку, шляхом відкриття аналітичних рахунків з урахуванням особливостей діяльності та виділених нами класифікаційних ознак. Для цього у робочому плані рахунків до рахунка 703 "Дохід від реалізації робіт і послуг" відкрити аналітичні рахунки у розрізі структурних підрозділів, а за потреби – за видами послуг, що надаються ними. Це дасть змогу сформувати аналітичну інформацію про суми отриманих доходів не лише за центрами відповідальності, а й за видами послуг, що надаються суб'єктом підприємництва.

Таким чином, запропоновані напрями удосконалення обліку доходів від надання

послуг підприємств сфери обігу забезпечать системність до визначення та відображення належної інформації щодо діяльності відповідного центру у розрізі наданих послуг, що виступатиме основою для прийняття ефективних управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. *Беренда Н. І., Потапенко Т. М Облік доходів: питання облікової політики підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2013. № 2 (141). С. 111–114.*
2. *Куцик П. О., Домбик О. М. Облік доходів і результатів діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Бухгалтерський облік і аудит : наук.-практ. журнал. 2016. № 1. С. 26–32.*
3. *Податковий кодекс України : від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI зі змінами та доповненнями. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.*
4. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід" : наказ Міністерства фінансів України від 29.11.99 р. № 290. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/ show/z0860-99.*
5. *Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг : Закон України від 06.07.1995 зі змінами та доповненнями. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80.*

Полянська О. А.
к.е.н., доцент,
Чабанюк О. М.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ПРИНЦИПИ ТА ФУНКЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Мета і завдання системи управлінського обліку реалізуються через функції. Функції управлінського обліку полягають у:

- забезпеченні інформацією менеджменту всіх рівнів управління для прийняття оптимальних оперативних управлінських рішень;
- у контролі й оцінці результатів діяльності структурних підрозділів, певних сегментів діяльності й підприємства в цілому;
- у перспективному плануванні та координації розвитку підприємства в майбутньому на основі оцінки результатів діяльності.

До основних функцій системи управлінського обліку належать:

– інформаційна – забезпечення керівників усіх рівнів управління інформацією, необхідною для більш ефективного планування, контролю і прийняття управлінських рішень;

– прогнозна – перспективне планування та вироблення рекомендацій щодо шляхів розвитку підприємства та досягнення його стратегічних цілей;

– контрольна – контроль і оцінка результатів діяльності структурних підрозділів та окремих виконавців, а також підприємства в цілому; досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства; ефективності прийнятих рішень та їх впливу на результати діяльності підприємства;

– аналітична – аналіз діяльності підприємства в усіх необхідних розрізах з використанням економіко-математичних методів та моделювання;

– комунікаційна – формування інформації, яка є способом внутрішнього комунікаційного зв'язку, рівнями управління та різними структурними підрозділами.

Головною перевагою управлінського обліку є його гнучкість та багатоваріантність. Встановлених загальних правил та принципів ведення управлінського обліку не існує, превалює простота, швидкість і якість вирішення поставлених завдань. Принципи управлінського обліку формують певну структуру, конструкцію, що визначає, на яких аспектах обліку необхідно зосереджувати увагу (рис. 1).

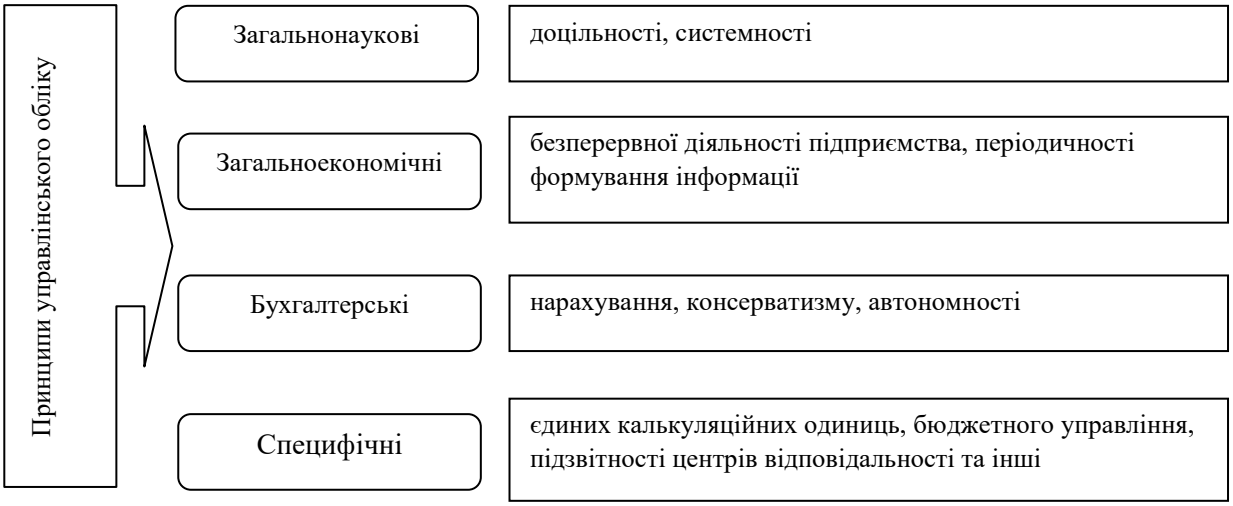

Рис. 1. Принципи управлінського обліку

Ключові принципи управлінського обліку, які покладено в основу всіх елементів цієї системи:

- безперервність діяльності підприємства;
- орієнтація обліку на досягнення стратегічних цілей підприємства;
- методологічний плюралізм;
- використання єдиних для планування, обліку, аналізу і контролю одиниць виміру;
- оцінка результатів діяльності підрозділів підприємства;
- спадковість і багаторазове використання первинної і проміжкової інформації;
- формування показників внутрішньої звітності як основи комунікаційних зв'язків між рівнями управління;
- превалювання швидкості отримання інформації над її точністю;
- застосування бюджетного (кошторисного) методу управління;
- повнота і аналітичність даних, які забезпечують вичерпну інформацію про об'єкти обліку;
- періодичність, яка відображає виробничий і комерційний цикл підприємства;
- економічність.

Важливими є принципи управлінського обліку, відтворення яких неможливо в інших системах обліку. Отже, до специфічних принципів, наявність яких визначає особливість, що зволяє виокремити основні концептуальні відмінності управлінського обліку з-поміж інших видів обліку, можна віднести також:

- співвідношення облікової інформації з відповідним рівнем управлінського рішення – система управлінського обліку повинна будуватися з урахуванням особливостей чинної системи управління;
- відповідність методів і процедур управлінського обліку ключовим цілям та завданням управління – вибір методів та процедур, а також форм і способів ведення управлінського обліку має здійснюватися з урахуванням особливостей зовнішніх та внутрішніх умов;
- єдність обліково-аналітичного простору прийняття управлінських рішень – системою управлінського обліку використовуються не лише традиційні методи обліку і аналізу, але й методи суміжних наук.

Сукупність перелічених вище принципів повинна забезпечити дієвість системи управлінського обліку, проте не повинна в жодному разі уніфіковувати обліковий процес.

Список використаних джерел

1. Куцик П. О., Бачинський В. І., Полянська О. А. Управлінський облік операційної діяльності підприємств оптової торгівлі : монографія. Львів : Видавництво "Растр-7", 2015. 312 с.

2. Полянська О. А., Чабанюк О. М., Кондрич С. В. Управлінський облік товарних запасів: напрями удосконалення методики. Економіка та суспільство. 2018. № 19. URL: http: // economyandsociety.in.ua.

Чабанюк О. М.
к.е.н., доцент,
Кузьмінська К. І.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКІВ ЗА ТОВАР В ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНІ

Облік операцій в торгівлі через інтернет-магазин залежить від виду розрахункових операцій (рис. 1.)

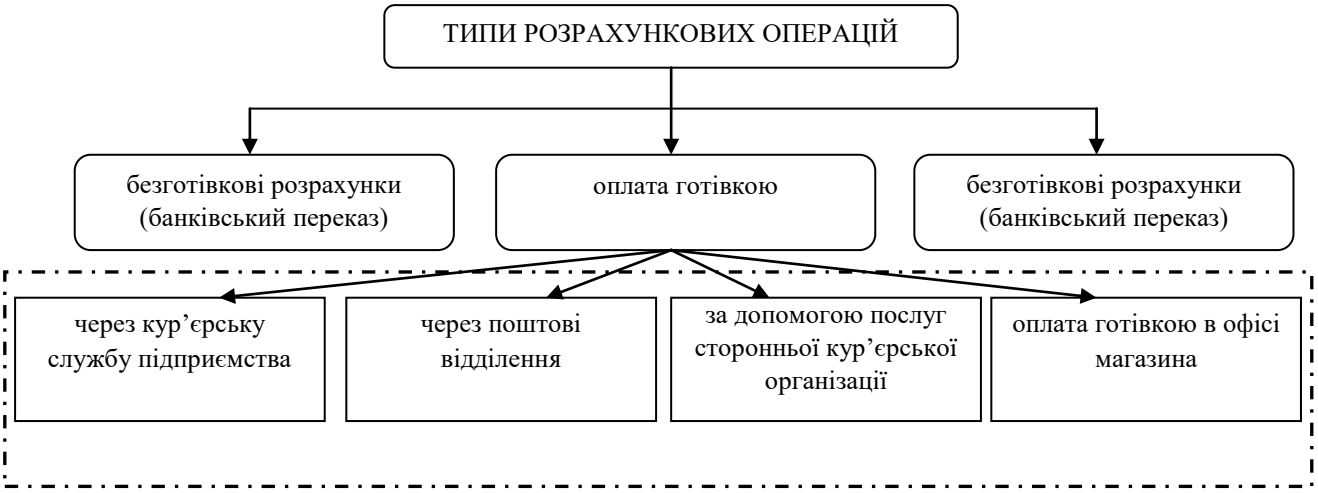

Рис. 1. Типи розрахункових операцій інтернет-магазину

Після доставки товару, кур'єр власної кур'єрської служби підприємства отримує готівку та видає покупцю документи на товар та чек. Покупець розписується у документі, що підтверджує факт доставки та вручення товару. Після чого кур'єр повертається на підприємство та здає документи та готівку в касу. Кур'єру видаються кошти під звіт, які списуються на рахунок 93 "Витрати на збут". Дані кошти витрачаються на оплату проїзду кур'єра до місця доставки товару. Дохід підприємство визнає після надання кур'єром документів, які підтверджують факт доставки товару.

Слід зазначити, що при наявності на підприємстві власної кур'єрської служби, підприємство має проводити розрахунки за допомогою портативного РРО, тому суб'єкт господарювання повинен формувати та подавати в органи ДПІ "Звіт про використання РРО". Кореспонденція рахунків з обліку оплата товару, доставленого кур'єром власної кур'єрської служби підприємства наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Кореспонденція рахунків з обліку реалізованого товару, доставленого кур'єром власної кур'єрської служби підприємства (оплата після доставки)

№ з/п	Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1	2	3	4
1	Передано товар кур'єру	281 "Товари на складі" (передані товари кур'єру)	281"Товари на складі"
2	Кур'єр здійснив доставку товару, прийняв оплату, повернувся на підприємство та здав готівку у касу та надав документи, що підтверджують факт вручення товару покупцю	301 "Готівка в національній валюті"	702 "Дохід від реалізації товарів"
3	Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	702 "Дохід від реалізації товарів"	641 "Розрахунки за податками"

№ з/п	Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1	2	3	4
4	Списано собівартість реалізованого товару	902 “Собівартість реалізованих товарів”	281 “Товари на складі” (передані кур’єру)
5	Нараховані витрати, пов’язані з доставкою	93 “Витрати на збут”	372 “Розрахунки з підзвітними особами”
6	Нараховано заробітну плату кур’єру	93 “Витрати на збут”	661 “Розрахунки за заробітною платою”
7	Нараховано ЄСВ на заробітну плату кур’єра	93 “Витрати на збут”	651 “За розрахунками із загальнообов’язкового державного соціального страхування”
8	Списано дохід на фінансовий результат	702 “Дохід від реалізації товарів”	791 “Результат операційної діяльності”
9	Списано собівартість реалізованих товарів на фінансовий результат	791 “Результат операційної діяльності”	902 “Собівартість реалізованих товарів”
10	Списано витрати на збут на фінансовий результат	791 “Результат операційної діяльності”	93 “Витрати на збут”

Кореспонденція рахунків з обліку розрахунків з покупцями за передоплатою (з доставкою через кур’єра) наведена в табл. 2.

Таблиця 2

Кореспонденція рахунків з обліку розрахунків з покупцями за передоплатою (з доставкою через кур’єра)

№ з/п	Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1	2	3	4
1	Отримано передоплату за товар	311 “Поточні рахунки в національній валюті”	681 “Розрахунки за авансами одержаними”
2	Нараховано податкове зобов’язання з ПДВ	643 “Податкові зобов’язання”	641 “Розрахунки за податками”
3	Передано кур’єру товар зі складу	281 “Товари на складі” (передані товари кур’єру)	281 “Товари на складі”
4	Кур’єр здійснив доставку товару та прийняв оплату	361 “Розрахунки з вітчизняними покупцями”	702 “Дохід від реалізації товарів”
5	Нараховано податкове зобов’язання з ПДВ	702 “Дохід від реалізації товарів”	643 “Податкові зобов’язання”
6	Списано собівартість реалізованого товару	902 “Собівартість реалізованих товарів”	281 “Товари на складі” (передані кур’єру)
7	Списано дохід на фінансовий результат	702 “Дохід від реалізації товарів”	791 “Результат операційної діяльності”
8	Списано собівартість реалізованих товарів на фінансовий результат	791 “Результат операційної діяльності”	902 “Собівартість реалізованих товарів”
9	Зараховано зобов’язання за передоплатою	681 “Розрахунки за авансами одержаними”	361 “Розрахунки з вітчизняними покупцями”

Якщо підприємство використовує послуги сторонньої кур’єрської служби, то кур’єр, який отримує кошти за товар вносить її на банківський рахунок підприємства. При цьому, з кур’єрською службою має бути укладений договір, в якому передбачається передача матеріальної відповідальності та надання звіту про виконання замовлення. Дохід визнається за першою з двох подій: перерахування грошей за товар на рахунок або отримання звіту кур’єрської служби про доставку товарів. В цьому випадку підприємству слід домовитися із кур’єрською службою про строки надання таких звітів.

Список використаних джерел

1. Чабанюк О. М., Кузьмінська К. І. Облік і оподаткування у торгівлі та підприємствах ресторанного бізнесу: навч. посіб. К. : Алерта, 2019. 214 с.

2. Чабанюк О. М., Кузьмінська К. І. Інтернет-торгівля: сутність та особливості організації. Фінансові механізми сталого розвитку України : матеріали І Міжнар. наук.-практ. конф., 25-26 жовтня 2018 р. Харківський держ. ун-т харч. та торг. – Х. : Видавництво Іванченка І. С., 2018. 456 с.

Шумило Р. Р.
к.е.н.
Львівський торговельно-економічний університет

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО ОБЛІКУ МАЛОЦІННИХ НЕОБОРОТНИХ І ШВИДКОЗНОШУВАНИХ АКТИВІВ

Інформація про витрати на малоцінні необоротні та швидкозношувані активи (далі МНША), залишки цих активів є складовою фінансової звітності. Водночас менеджмент цікавить аналітична інформація про рух цих цінностей, зокрема, напрями використання, частоту оновлення, залишки в експлуатації (користування) тощо. Це можливо реалізувати за допомогою належно організованої системи внутрішньогосподарського обліку.

Сьогодні існує безліч підходів у трактуванні суті внутрішньогосподарського обліку, проте усі об'єднує спільна мета – формування інформації для потреб управління. Одним із найбільш дискусійних питань є визначення способів його організації. У сучасних умовах господарювання існують два підходи в розв'язанні цього питання, зокрема, застосування інтегрованої (комплексної) або автономної (локальної) системи щодо обліку. Із огляду на сучасні досягнення у сфері автоматизації обліку, вважаємо найбільш прийнятною реалізацію змішаного підходу, що особливо актуально в контексті організації обліку МНША.

Одним із інструментів формування інформації для управління є забезпечення управлінської аналітики на рахунках бухгалтерського обліку. Управлінська аналітика реалізується завдяки можливості вибірки окремої інформації, яку надає система бухгалтерського обліку. Такі дані підлягають належній систематизації та поданню у зручній для сприйняття формі для управління. До управлінської аналітики належать довідники кодів і аналітичні рахунки, за якими можна здійснити вибірку інформації за допомогою програмного забезпечення. Запропонований підхід дає змогу відобразити господарську операцію на рахунках бухгалтерського обліку за різними параметрами.

Питанням побудови раціональної системи внутрішньої звітності на сьогодні приділяють досить пильну увагу, про що свідчать дослідження вітчизняних учених [1, 2, 3, 4, 5]. При побудові системи управлінської звітності, необхідно враховувати ряд факторів [3]. По-перше, важливо орієнтуватися на конкретний рівень менеджменту підприємства, а стосовно управління МНША особливої уваги потребує формування звітності для нижчої та середньої ланок управління. По-друге, треба оптимізувати обсяги управлінської інформації, що особливо актуально для МНША, оскільки велика номенклатури та значні обороти досліджуваних цінностей можуть перенавантажувати звіти. Водночас ігнорування аналітики позбавляє менеджмент належним чином деталізованої інформації. По-третє, інформація в управлінській звітності має бути якісною, що передбачає унеможливлення дублювання даних, орієнтація на створення порівнюваних і зіставлюваних даних, а також забезпечення достовірності облікової інформації. До перелічених вище рекомендацій додамо також, що управлінська звітність має бути своєчасною. Інформація, надана вчасно, дасть змогу швидко зорієнтуватися й прийняти ефективне рішення на відповідному рівні управління. В іншому разі вона не буде корисною для цілей управління.

Мета складання форм внутрішньої звітності – задоволення інформаційних потреб апарату управління в оперативному режимі через надання показників діяльності у натуральній і вартісній формі. У науковій літературі описано широкий спектр завдань менеджменту, виконання яких вимагає достовірної та своєчасної інформації. Для управління МНША як засобом матеріально-технічного забезпечення та одним з елементів витрат необхідно з'ясувати перелік інформаційних запитів менеджменту щодо активів.

Перший рівень деталізації інформації про МНША полягає в систематизації даних за найменуваннями активів і матеріально відповідальними особами.

Накопичення даних за першим параметром (найменування активів) дозволяє отримати інформацію про залишки одиниць (груп) МНША як на складі, так і в користуванні.

Інформація повинна структуруватись таким чином, щоб формувати інформацію про залишки конкретних матеріальних цінностей на складі (у користуванні), в розрізі фактичних цін із підтвердженням операцій первинними документами, та розкривати інформацію про обсяги внутрішнього переміщення МНША із можливістю ідентифікації джерел надходження і напрямів вибуття. Такі дані повинні формуватися на вимогу користувачів інформації та узагальнювати інформацію як на певну дату, так і за необхідний проміжок часу.

Узагальнення даних за другим параметром (матеріально відповідальні особи) розкриває інформацію про фактичні залишки та рух активів за конкретним центром відповідальності у натуральних і вартісних показниках. Дані "відфільтровуються" за видами активів з урахуванням поділу МНША за вартісною межею або формуються згорнуто, що підвищує оперативність інформації, сформованої в системі бухгалтерського обліку. Таким чином можна прослідкувати наскільки працівник підприємства сумлінно ставиться до матеріальних цінностей підприємства, адже в ньому наводяться дані про факти списання активів і ступінь їх придатності на момент списання, а також фіксуються нестачі МНША.

Наступний рівень систематизації інформації про МНША полягає у групуванні даних про активи за різними центрами витрат. При цьому необхідно враховувати специфіку обігу активів на підприємстві. Згруповані на цьому рівні дані повинні надавати інформацію про залишки активів у вартісних і натуральних показниках із можливістю оцінки ступеня придатності активів на певну дату, чого вимагає прийняття рішень про оновлення складу МНША. Ступінь придатності активу є розрахунковою величиною та визначається як частка фактичного терміну корисного використання активу до очікуваного, вираженого у відсотках. Інформація наводиться у розрізі матеріально відповідальних осіб із можливістю деталізації даних до рівня конкретних найменувань активів.

Надання інформації про МНША для менеджменту середньої ланки управління передбачає формування інформації лише у вартісних показниках, без деталізації за однорідними групами активів, проте з деталізацією витрат у розрізі центрів витрат. Звіти на цьому рівні обліку повинні містити планові показники для оцінки ефективності використання МНША кожним центром витрат.

Отже, побудова внутрішньогосподарського обліку тісно пов'язана із ідентифікацією інформаційних потоків щодо малоцінних необоротних і швидкозношуваних активів. Вивчення інформаційних потреб менеджменту дозволяє визначити ключові орієнтири формування управлінської звітності на різних рівнях управління, а отже підвищує ефективність прийняття рішень щодо розпорядження активами підприємства.

Список використаних джерел

1. Бачинський В. І., Кузьмінська К. І. Особливості застосування внутрішньогосподарської звітності на підприємствах гірничо-збагачувального комплексу. Вісник ЖДТУ. 2010. № 3 (53). С. 36–39.

2. Куцик П. О., Корягін М. В. Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерської звітності: монографія. К.: Інформсервіс, 2016. 276 с.

3. Кузнецова С. Управлінська бухгалтерська звітність: проблеми створення. Бухгалтерський облік і аудит. 2008. № 11. С. 15–24.

4. Садовська І. Б., Нагірська К. Є. Критерії оцінки якості управлінської звітності. Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаїв: МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2015. Вип. 3. С. 899–904.

5. Чижевська Л. В., Куликова Н. Т. Організаційні засади системи управлінської звітності промислового підприємства. Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. 2014. Т. 19. Вип. 2/6. С. 125–129.

Попітіч Т. В.
старший викладач
Львівський торговельно-економічний університет

СОЦІАЛЬНИЙ ОБЛІК І ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА

Динамічність інформаційної структури бухгалтерського обліку потребує появи все нових напрямів розвитку бухгалтерської думки, що формують різні види обліку. Однією з причин виникнення нових видів обліку є те, що в умовах ринкової економіки збільшилось коло користувачів інформації традиційного бухгалтерського обліку, а для різних користувачів і різних цілей потрібна різна інформація [1].

Проф. Я. В. Соколов, зазначає, що "бухгалтерський облік – це соціально обумовлена дисципліна, яка відрізняється від таких точних наук, як, наприклад, фізика, що вивчає об'єктивну інформацію про реальний світ. Структура соціально обумовленої науки постійно змінюється відповідно до вимог суспільства" [2, с. 6].

Влившись в міжнародний рух для досягнення позицій сталого розвитку на основі соціально відповідальної діяльності та створюючи свою звітність, вітчизняний бізнес поступається своїм закордонним колегам якістю виконання звітів. Це відставання пов'язане з рядом причин, однією з яких є не розробленість національних системних підходів обліку та контролю за результатами соціально відповідальної діяльності підприємства.

Методичною основою фінансового обліку соціальної активності є міжнародні стандарти ведення соціального обліку та підготовки звітності: стандарти Саншайн; GRI; AA1000; SA8000, вибір яких залежить від потреб компанії.

Будучи важливим інструментом економічної роботи, істотний вплив на фінансове благополуччя підприємства здійснює облікова політика. Тому, з метою врахування всіх тонкощів облікової роботи, зумовлених специфікою діяльності, обрання найбільш оптимальної схеми ведення бухгалтерського обліку загалом, та обліку соціальної активності зокрема, в облікову політику підприємства представляється можливим додати відповідний розділ "Фінансовий облік соціальної активності":

Рис. 1. Складові облікової політики підприємства щодо соціальної активності

Основні аспекти, пов'язані з визначенням фінансового обліку соціальної активності при формуванні облікової політики підприємства, наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика основних аспектів фінансового обліку соціальної активності підприємства

Аспекти	Зміст
1	2
Визначення фінансового обліку соціальної активності	Процес формування систематизованих корисних даних з метою складання фінансової звітності, що характеризують діяльність суб'єкта господарювання, скеровану на вирішення соціальних завдань
Факти господарської діяльності, віднесені до соціально активних	Повинні відповідати критеріям міжнародних стандартів соціального обліку, бути документально підтвердженими та бути оціненими у вартісних показниках
Об'єкт фінансового обліку соціальної активності	Факт господарського життя, як складова соціально активної діяльності підприємства
Мета фінансового обліку соціальної активності	Надання внутрішнім і зовнішнім користувачам інформації згідно з міжнародними стандартами щодо соціальної відповідальності
Завдання фінансового обліку соціальної активності	Формування повної, правдивої та неупередженої інформації про соціальну активність, відображення її у фінансовій звітності та прийняття на її підставі подальших управлінських рішень
Користувачі інформації фінансового обліку соціальної активності	Внутрішні та зовнішні
Особи, відповідальні за ведення фінансового обліку соціальної активності та складання відповідної звітності	Керівник, бухгалтер або фахівець, відповідальний за соціальний напрямок діяльності підприємства
Методична основа фінансового обліку соціальної активності	Міжнародні стандарти та національні положення (стандарти), методичні рекомендації Міністерства фінансів, галузеві методичні рекомендації, облікова політика підприємства
Періодичність складання фінансової звітності, які містить інформацію щодо соціальної активності	Аналогічна періодичності складання загальної фінансової звітності

Таким чином, поява соціального обліку, як окремої складової фінансового обліку підприємства, дозволить доповнити фінансову звітність даними щодо соціальної активності, корисними широкому колу користувачів. У цьому процесі мають бути вирішені проблеми, пов'язані не тільки з вибором стандартів соціального обліку, але й з методикою ведення обліку та складання розширеної фінансової звітності.

Список використаних джерел

1. *Соколов Я. В., Соколов В. Я. История бухгалтерского учета : учебник. [3-е изд., перераб. и доп.]. М.: Магистр, 2011. 287 с.*
2. *Пушкар М. С. Філософія обліку : монографія. Тернопіль : Карт бланш, 2002. 157 с.*
3. *Корягін М. В., Куцик П. О. Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерської звітності: монографія. К.: Інтерсервіс, 2016. 276 с.*

Кузьма Х. В.
аспірант[3]
Львівський торговельно-економічний університет

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ КОМІСІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА: ОСНОВНА МЕТА ТА ФУНКЦІЇ

Для забезпечення ефективності роботи підприємств, які здійснюють комісійні операції, в сучасних умовах ведення бізнесу, яким характерна нестабільність і невизначеність, потрібно здійснювати величезну кількість контрольної роботи, який має бути присутнім на усіх рівнях управління підприємством.

Досліджували внутрішній контроль на підприємствах різних сфер економіки такі

[3] Науковий керівник: проф. Куцик П. О.

науковці як: В. О. Шевчук, П. О. Куцик [2], Л. Г. Медвідь, В. О. Озеран, Р. М. Воронко [1], Н. П. Кузик, К. І. Редченко, Т. О. Каменська та ін. Проаналізувавши праці вчених, ми дійшли до висновку, що на сьогоднішній день немає однозначної думки, щодо мети та функцій внутрішнього контролю на підприємстві, а особливо підприємств, які здійснюють комісійні операції.

Вчені П. О. Куцик, Л. Г. Медвідь, В. О. Шевчук стверджують, що основною метою внутрішнього контролю є забезпечення законності, достовірності, доцільності здійснення господарських операцій, вжиття превентивних заходів щодо забезпечення стійкого фінансового потенціалу підприємства, виявлення недоліків, що впливають на діяльність підприємства [2, с. 163]. На думку Р. М. Воронка, основна мета внутрішнього контролю полягає в забезпеченні дотримання законності й економічної доцільності господарсько-фінансової діяльності [1].

На нашу думку, яка базується на проведенні дослідження діяльності підприємств, пов'язаної з комісійними операціями, основною метою внутрішнього контролю є виявлення недоліків за бізнес-процесами їх діяльності та оперативне виправлення менеджментом підприємства.

Багато вчених досліджували у своїх працях функції внутрішнього контролю. Наприклад, Х. К. Новікова виділяє такі функції: інформаційну, комунікаційну, діагностичну, координаційну, превентивну, коригувальну та оцінки [3]; П. О. Куцик, Л. Г. Медвідь, В. О. Шевчук вважають, що якщо розглядати внутрішній контроль як елемент, функцію системи управління, то необхідно виділити інформаційну, проникаючу і превентивну його функції, а якщо розглядати його як процес, варто виділити захисну і коригувальну функції внутрішнього контролю [2, с. 63]. В основному вчені виділяють такі функції: оперативна, захисна, регулятивна, превентивна.

Ми вважаємо, внутрішній контроль на підприємстві, яке здійснює комісійні операції, повинний виконувати такі функції: інформаційну, яка передбачає збір та узагальнення інформації про об'єкти внутрішнього контролю для потреб суб'єктів; превентивну, яка передбачає оперативне виявлення недоліків у діяльності підприємства та запобігає можливим негативним наслідкам; комунікаційну, яка передбачає створення зворотного зв'язку на всіх рівнях управління підприємством; профілактичну, яка полягає у залученні працівників і керівника підприємства до контролю та самоконтролю. Зазначені функції контролю мають тісний зв'язок між собою та здійснюються його суб'єктами.

Отже, виділена мета та функції дають змогу забезпечувати ефективність проведення внутрішнього контролю на підприємствах, які здійснюють комісійні операції. Всі функції внутрішнього контролю інтегруючись з іншими функціями управління утворюють прямий і зворотній зв'язок між усіма підрозділами підприємства та є важливою складовою цілісної системи управління.

Список використаних джерел

1. Воронко Р. М., Левик Х. М. Суть та принципи побудови внутрішнього контролю. Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. 2012. Вип. 39. С. 101–105.

2. Куцик П. О., Медвідь Л. Г., Шевчук В. О., Харинович-Яворська Д. О. Діяльність торговельних підприємств у конкурентному середовищі: контрольно-аналітичне забезпечення управління : монографія. Чернівці : Технодрук, 2015. 370 с.

3. Новікова Х. К. Внутрішній контроль як основна складова управління діяльністю підприємства. Економічний аналіз: збірник наукових праць. 2015. Т. 19. № 2. С. 109–116.

Попович М. П.
аспірант
Львівський торговельно-економічний університет

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ НЕЗАВЕРШЕНОГО ВИРОБНИЦТВА ПИВОВАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Починаючи з виникнення у 2008 році фінансової кризи і до сьогодні, на вітчизняному ринку пивоваріння спостерігаються негативні тенденції його розвитку, що прямо залежать від купівельної спроможності населення, наявності недорогої якісної сировинної бази, її імпортних надходжень, ефективності управління тощо. Окрім цього, діяльність суб'єктів господарювання ринку пива в Україні постійно перебуває під впливом державного регулювання ціноутворення, що реалізується через зміни податкового законодавства (зокрема, в питаннях підакцизних товарів). Таким чином, вартість (собівартість) пива – одне з головних питань для керівництва пивоварних підприємств.

Дослідження питань бухгалтерського обліку та контролю виробничих витрат, процесу виробництва продукції та незавершеного виробництва проводилися в наукових працях вітчизняних вчених: І. О. Белебехи, М. О. Блатова, С. В. Бойко, О. С. Бородкіна, Ф. Ф. Бутинця, Б. І. Валуєва, С. Ф. Голова, Г. Г. Кірейцева, М. В. Кужельного, А. М. Кузьмінського, В. Г. Лінника, В. Ф. Максімової, Л. В. Нападовської, В. Ф. Палія, М. С. Пушкаря, В. В. Сопка, М. Г. Чумаченка та ін. Однак, враховуючи кризові явища у пивоварній галузі, актуальним залишається дослідження сучасного стану організації та ведення обліку й контролю виробництва продуктів пивоваріння, що, практично, не знайшло свого розкриття у наукових доробках вказаних вище вчених.

Пивна індустрія займає значну нішу в переробній промисловості світу та України. Вона є прибутковою не лише для інвесторів і безпосередніх виробників, а й для держави. Останнє обумовлюється тим, що пивоварні підприємства є великими платниками податків, а враховуючи специфіку продукту, і місцевих зборів. Даний продукт є досить рентабельним і популярним, тому вкладання коштів у його виробництво передбачає досить вигідні фінансові перспективи [1]. За даними інтернет-порталу "Бізнес України", наразі виробництвом пива в Україні займається 194 суб'єкти господарювання [2], обсяги виробництва яких дозволили нашій державі займати п'яте місце в Європі по пивоварінню. Експорт українського пива здійснювався в 42 країни. Однак у 2013 році відбулося стрімке падіння пивоварного ринку України. Визначальним чинником цієї тенденції стало зниження купівельної спроможності населення разом із підвищенням цін на пиво приблизно на 11 % у річному вираженні, що пов'язано зі зростанням собівартості виробництва. Окрім загальноекономічної ситуації в країні, також негативно впливає на зростання галузі введення протягом останніх трьох років усе нових законодавчих ініціатив у сфері оподаткування і продажу пива. Так на обсягах продажів негативно позначилися підвищення податку на хмелярство і виноградарство, стан акцизного податку, а також регуляторні ініціативи цілого ряду місцевих рад про заборону продажу пива у вечірній і нічний час.

Отже, зупинимось більш детально на питаннях обліку і контролю незавершеного виробництва пивоварних підприємств. Спершу виділимо основні технологічні особливості пивоварних підприємств, які впливають на організацію та ведення бухгалтерського обліку незавершеного виробництва, та проблеми в цьому напрямі: 1) виробництво пива передбачає підготовку до початку циклу виробництва пива; очищення, сортування солоду і ячменю, що використовується як не солодова сировина, дроблення зернопродуктів (солоду, ячменю, рису); отримання пивного сусла через затирання і оцукрення, затор, фільтрування, кип'ятіння з хмелем, відділення від хмельової дробини, освітлення сусла та його охолодження; підготовку дріжджів; зброджування пивного сусла; доброджування і дозрівання пива; фільтрування пива; розлив готового пива в пляшки, іншу тару; 2) процес пивоваріння досить розтягнутий у часі, що актуалізує питання контролю за виробничими

витратами, розподілом непрямих (накладних) витрат, незавершеним виробництвом, браком та відходами; 3) технологія пивоваріння є складною та містить значну кількість технологічних переділів (переділи представлені цехами – солодовий, варильний, бродильний та лагерний цехи, цех розливу) та технологічних (господарських) операцій.

Як зазначає М. І. Скрипник, постійне прагнення до впровадження у вітчизняній теорії та практиці зарубіжного досвіду вимагає перегляду доцільності застосування зарубіжних систем калькулювання в практичній діяльності вітчизняних підприємств. Одним з інструментів удосконалення калькуляційних систем та інноваційних методів управлінського обліку є Activity Based Costing (або АВС) – метод калькулювання, що набув широкого розповсюдження на європейських і американських підприємствах різного профілю. Поява і розвиток АВСметоду зумовлена певними змінами, що відбуваються в економічній структурі, а саме зміною поглядів на методику обліку витрат і розрахунок собівартості продукції [3].

Доведена зарубіжним досвідом ефективність застосування в діяльності промислових підприємств АВС-методу є підставою його впровадження у практику вітчизняних пивоварних підприємств. Для цього виділено основні АВС-операції, що здійснюються на усіх технологічних переділах пивоваріння (солодовий, варильний, бродильний та лагерний переділи, переділ розливу), – це експлуатація та налагодження обладнання, використання роботи найманих працівників, контроль якості, оформлення замовлень. На кожному технологічному переділі (бізнес-процесі) акумулюватиметься вартість незавершеного виробництва конкретного продукту, що є напівфабрикатом готового пива. Тобто, у технологічному переділі відбувається та відображається в обліку певний етап обробки сировини (АВС-операція), що утворює об'єкт витрат. Останній являє собою об'єкти незавершеного виробництва, що формуються на кожному технологічному переділі, та на які буде списуватись вартість операцій.

Виходячи з цього, доцільним є виділення об'єктів витрат незавершеного виробництва для пивоварних підприємств у складі виробничих витрат: 1) очищена та відсортована несолодова сировина; 2) очищений та відсортований солод; 3) пивне сусло; 4) пиво під час основного бродіння; 5) пиво під час доброджування; 6) пиво фільтроване; 7) готове пиво на розливі, маркування та укладка. Це дозволить отримати повну та достовірну інформацію про витрачання ресурсів суб'єкта господарювання за окремою АВС-операцією, та у розрізах технологічних переділів з метою підвищення ефективності управління незавершеним виробництвом пивоваріння.

Під час дослідження виявлено проблеми бухгалтерського обліку і контролю незавершеного виробництва пивоварних підприємств, що потребують пошуку нових підходів до їх вирішення, враховуючи реалії сьогодення. Запропонований до застосування на підприємствах пивоваріння метод калькулювання АВС сприяє посиленню контролю виробничих витрат на етапі їх понесення (виникнення), підвищує ефективність рішень у сфері ціноутворення, маркетингової стратегії та рентабельності продуктів пивоваріння. Наведені результати дослідження дозволять у подальшому удосконалити організаційно-методичні аспекти бухгалтерського обліку та контролю незавершеного виробництва пивоварних підприємств задля формування відповідного інформаційного забезпечення ефективного управління витратами досліджуваних підприємств, зокрема у частині оптимізації виробничих втрат, мінімізації браку виробництва та відходів.

Список використаних джерел

1. Вигівська І. М. Проблемні питання бухгалтерського обліку і контролю незавершеного виробництва пивоварних підприємств. Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. 2015. № 2 (32). С. 38–48.

2. Виробництво пива. Переробна промисловість: Виробництво харчових продуктів, напоїв. Бізнес України. URL: http://uabiz.org/kved_2005/15.96.0.

3. Скрипник М. І. АВС-калькулювання. Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. Житомир: ЖДТУ, 2009. № 3 (49). С. 176–179.

Якубич Е. В.
аспірант[4]
Львівський торговельно-економічний університет

ОБЛІКОВА ІНФОРМАЦІЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ АКТИВІВ

У процесі діяльності підприємства перед його керівництвом постійно виникають проблеми щодо правильності визначення реальної вартості активів, правильності нарахування амортизації та багато інших спірних питань, які вимагають прийняття раціонального управлінського рішення, вирішення яких ускладнюється при наявності декількох альтернативних варіантів.

Зростання в українській економічній практиці ролі теорії оцінки вартості підприємства базується на використанні затратного підходу із внесенням корегуванням, зарубіжний досвід характеризується більшою різноманітністю та передбачає впровадження ряду специфічних методів оцінки вартості.

У працях вітчизняних вчених значна увага приділяється безпосередньо підходам до оцінки, розгляду їх сутності, перевагам і недолікам їх застосування. При цьому недостатньо розкривається інформація, яка надається бухгалтерським обліком. Тому необхідним є дослідження облікової інформації та її місце в системі управління вартістю активів. Управління вартістю активів підприємства стає важливим фактором у процесі формування та встановлення конкурентоздатного підприємства, а також забезпечує інтегрований підхід до використання нових управлінських, маркетингових та інноваційних технологій [2].

Основна мета управління вартістю активів підприємства полягає у трансформації отриманої різними способами і шляхами інформації у цінні, змістовні рекомендації для подальших дій. Тому важливим аспектом управління вартістю активів підприємства є використання інформаційних технологій, які дозволяють значно розширити ефективність їхньої діяльності, оскільки надають у розпорядження керівників, бухгалтерів, менеджерів організацій усіх рівнів новітні методи обробки і аналізу економічної та соціальної інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих і ефективних управлінських рішень [2].

Інформація бухгалтерського обліку є необхідною складовою системи управління вартості активів підприємства. Суттєве місце у прийнятті правильного управлінського рішення належить обліковій інформації.

За своєю суттю, облікова інформація − засіб зниження невизначеності і ризиків, що сприяє реалізації певної мети управління підприємством. Визначаючи роль і значення облікової інформації в системі інформаційного забезпечення управління вартістю активів необхідно встановити: користувачів інформації та їх інформаційні потреби; функції та циклічність управління; бізнес-процеси, що відбуваються на підприємстві; перелік типових управлінських рішень, що приймаються менеджерами підприємства; види інформації та її якісні характеристики.

Основними якісними характеристиками облікової інформації повинні бути її релевантність і надійність. Релевантність передбачає, що інформація повинна мати пряме відношення або вигідне використання в діях, для яких вона призначалася, щоб забезпечити одержання бажаного результату, тобто облікова інформація повинна мати змогу впливати на прийняття рішень. Подані менеджменту дані обліку мають задовольняти конкретні інформаційні потреби користувача.

Під надійністю розуміємо те, що облікова інформація повинна більш точно і об’єктивно відображати господарські процеси. Вона повинна бути неупередженою, тобто незалежною від різних чинників чи суб’єктивного підходу. Надійною вважається інформація яку в будь-який час можна перевірити.

Не менш важливою вимогою є релевантність інформації, яка відповідає принципу

[4] Науковий керівник проф. Куцик П. О.

“вигода вище від витрат”. Співвідношення “витрати-результат” в інформаційній сфері вважається як одна з найбільш важливих характеристик облікової інформації. Обмеження “вигоди вище від витрат” дозволяє встановити глибину облікової інформації і звітних даних щодо об’єкта дослідження. Відступ від даного принципу може призвести до появи надлишкової, непотрібної інформації, яка не впливає на прийняття рішень, або публікується у різних варіантах.

Отже, облікова інформація повинна характеризуватися високою якістю і ефективністю задоволення інформаційних потреб користувача. Це означає, що облікова інформація повинна містити мінімальну кількість показників, але задовольняти максимальне число її користувачів на різних рівнях управління. Інформація повинна бути необхідною і доцільною, що виключає зайві показники. Необхідно, щоб облікова інформація формувалася з найменшими витратами праці і часу.

Список використаних джерел

1.Куцик П. О., Корягін М. В. Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерської звітності: монографія. К.: Інформсервіс, 2016. 276 с.

2.Куцик П. О., Дрогобицький І. М., Плиса З. П., Скоп Х. І. Облікова концепція управління вартістю нематеріальних активів підприємства: монографія. Львів: Растр-7, 2016. 268 с.

СЕКЦІЯ 3 “ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ”

Черкасова С. В.
д.е.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ЯК МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ПРАКТИЦІ

В Україні сформоване банкоцентричне фінансове посередництво, за якого ключова роль у фінансуванні економіки через кредитний механізм належить банкам. Такий стан речей зумовлений значними обсягами активів, нагромаджених банками, їх здатністю впливати на пропозицію грошових ресурсів, діяльністю цих установ майже у всіх складових фінансового ринку.

Вагомість інших механізмів фінансування економічного зростання, таких як бюджетне фінансування та залучення ресурсів за допомогою емісії фондових інструментів, в умовах дефіцитності бюджетних коштів і слабкого розвитку національного ринку цінних паперів є незначною. Тому від здатності банківської системи через кредитний механізм фінансово забезпечувати суб’єктів економіки необхідним обсягом ресурсів великою мірою залежать перспективи подальшого зростання національної економіки.

Спроможність банківської системи відігравати ключову роль у забезпеченні фінансування процесів економічного зростання залежить від обсягу сформованих активів і нагромадженого капіталу. На початку 2018 р. розмір сукупних активів вітчизняних банків становив 1336,4 млрд. грн., а обсяг їх кредитного портфеля – 1036,7 млрд. грн. [1]. Останніми роками для банківської системи країни були характерні низькі темпи нарощування обсягів кредитних операцій. Так, чисті активи банків за 2013-2017 рр. зросли лише на 4,5 %, а обсяг наданих кредитів – на 13,8 %. Окреслилась тенденція до зменшення показника співвідношення чистих активів банків до ВВП країни з 87,8 % в 2013 р. до 44,8 % в 2017 р. Співвідношення обсягу кредитного портфеля вітчизняних банків до ВВП скоротилось з 62,6 % в 2013 р. до 34,8 % у 2017 р. [1, 2].

Негативною тенденцією в процесах фінансування національної економіки є те, що з 2015 р., темпи зростання ВВП в країні є значно вищими за темпи нарощування обсягу наданих кредитів банківською системою. Це свідчить про більш активне залучення до процесів фінансування розвитку економіки країни інших джерел капіталу.

При загальному зростанні обсягу сукупного кредитного портфеля банків на 13,8 % за 2013-2017 рр., більш активно банки надавали кредити юридичним особам (зростання становило 23,7 %), тоді як обсяги кредитування населення за цей період зросли тільки на 1,8 % [1].

2015-2016 роки були особливо кризовими для банківського кредитування в країні. Обсяг банківського кредитного портфеля за 2015 р. зріс лише на 0,3 %, а за підсумками 2016 р. – знизився на 0,4 %. І лише протягом 2017 р. кредитна активність вітчизняних банків виявила тенденцію до незначного зростання (3,1 %) [1].

Вагомою проблемою, що стримує темпи зростання банківського кредитування в країні, є значний обсяг простроченої заборгованості за наданими кредитами. На початку 2018 р. загальна сума простроченої заборгованості за наданими кредитами в цілому по банківській системі становила 595 млрд. грн., або 54,5 % обсягу кредитного портфеля. За досліджувані п’ять років сума простроченої заборгованості за кредитами зросла в 8,5 рази [1]. Це означає, що якщо в 2013 р. кожний 14-й кредит був простроченим, то в сучасних умовах – кожний 2-й. Значною мірою великий обсяг простроченої заборгованості посилив кризу в вітчизняній банківській системі та спричинив ліквідацію близько половини функціонуючих банків.

Висока частка непрацюючих кредитів в банківській системі країни має негативний вплив на темпи економічного зростання та посилює кредитні ризики в діяльності банків. Це в сукупності справляє негативний вплив на отримання належної суми прибутку за наданими кредитними послугами.

Негативний вплив на показники оцінки ефективності кредитної діяльності банків країни чинить показник від'ємного фінансового результату. Починаючи з 2014 р., банківська система країни здійснює господарювання з від'ємним фінансовим результатом.

Від'ємний фінансовий результат банківської діяльності в досліджуваному періоді негативно позначився на показниках рентабельності активів, капіталу та кредитної діяльності. Найвищі показники збитковості активів, капіталу та кредитних операцій були одержані банками в 2016 р., становивши відповідно 12,6 %, 116,74 % та 15,74 % [1].

Наслідком банківської кризи в Україні стала обережна кредитна поведінка банків – вони неохоче кредитують корпоративних клієнтів через їх незадовільну платіжну дисципліну та загальний несприятливий для кредитування стан економіки. А поточний високий рівень відсоткових ставок банків і відсутність єдиного реєстру кредитних історій відлякують навіть надійних позичальників корпоративного сектору.

Останніми роками невикористані кредитні ресурси банки стали більш активно спрямовувати в придбання цінних паперів, таким чином забезпечуючи поширення механізму залучення фінансових ресурсів шляхом випуску фондових інструментів, та фінансування дефіциту Державного бюджету за рахунок придбання державних облігацій.

В структурі активних операцій банків сформувались дві протилежні тенденції: перша − до зменшення питомої частки кредитів з 64,7 % в 2013 р. до 56,2 % в 2017 р.; друга − до зростання питомої ваги вкладень в цінні папери з 9,8 % в 2013 р. до 23,0 % в 2017 р. [1], що характеризують посилення інтересу банків до інвестування в інструменти фондового ринку.

Результати дослідження засвідчують наявність серйозних проблем в процесах реалізації кредитних послуг на вітчизняному банківському ринку, які викликані наслідками системної кризи в банківській системі, прогалинами в менеджменті кредитних операцій, прорахунками в оцінюванні кредитоспроможності позичальників, недосконалими інструментами обмеження кредитних ризиків тощо.

Для подальшого розвитку вітчизняної банківської системи надзвичайно важливим завданням стає формування цивілізованого ринку кредитування громадян, що спроможний стати важливим чинником стимулювання попиту домашніх господарств на товари й послуги та створення завдяки цьому додаткових стимуляторів економічного зростання.

Комплексною програмою розвитку фінансового сектору України до 2020 р. [3] передбачені завдання вдосконалення банківської діяльності з метою підвищення якості й доступності банківських послуг та покращення рівня обслуговування клієнтів банків. Серед них: зниження ціни банківських послуг та вирівнювання умов кредитування, покращення банківського обслуговування малого та середнього бізнесу та громадян, розвиток нових сегментів кредитного ринку банківських послуг, які орієнтовані на надання їх більш широкого спектру, зокрема, споживчого кредитування та іпотечних кредитів.

В найближчій перспективі перед банківськими установами країни стоять завдання збільшення обсягів кредитування національної економіки на рівні, достатньому для забезпечення її зростання, підвищення ефективності та якості управління кредитними операціями, поступового відновлення довіри заощаджувачів до банків як до депозитних інститутів та основних елементів фінансової системи країни.

Список використаних джерел

1. Основні показники діяльності банків України. URL: http : //www.bank.gov.ua/control/uk/publish /printable_article?art_id.

2. Статистична інформація Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

3. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: Постанова Правління Національного банку України від 18.06.2015 року № 391. URL: http://www.bank.gov.ua/doccatalog /document?id=18563297.

Васильців Т. Г.
д.е.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет,
Зайченко В. В.
к.н.держ.упр., доцент
Кіровоградський державний технічний університет, м. Кропивницький,
Штець Т. Ф.
аспірант
Львівський торговельно-економічний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ФОРМУВАННЯ СЕКТОРУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ – ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У сучасному світі передумови економічного розвитку все більше залежать від рівня впровадження цифрових технологій та розбудови сектору цифрової економіки, що забезпечують економічне зростання завдяки інтегруванню та позитивному впливу цифрових технологій на якість і ефективність суспільно-економічних процесів.

Результати досліджень теоретико-методичного базису цієї проблеми дають можливість обґрунтувати змістовну характеристику поняття сектору цифровізації як сектору економіки, в якому основними засобами виробництва є цифрові пристрої, дані, інновації, технології і комунікації, яка формує провідну частку в структурі ВВП країни і здійснює безпосередній вплив на функціонування та розвиток інших традиційних секторів та сфер економічного життя країни трансформуючи їх із економіки, що споживає, в економіку, що створює ресурси, забезпечує нову якість економічного відтворення, доданої вартості, конкурентоспроможності та зростання ефективності соціально-економічного розвитку.

Виявлені та досліджені структурно-функціональні компоненти сектору цифровізації економіки та їх характеристики дають можливість досліджувати його як систему, до елементно-функціональної структури якої входять три основні групи суб'єктів: бізнес-групи, приватні користувачі та держава; продуктами сектору є засоби та технології, послуги е-торгівлі, е-платформи; основними об'єктами, на які здійснюється вплив та забезпечується розвиток, виступають ідей, інновації, інфраструктура та мережі, е-бізнес та е-комерція; а споживачами результатів їх функціонування є корпоративний сектор, приватні користувачі та державний сектор. Водночас, ефективність розбудови та розвитку сектору цифрової економіки та реалізація окреслених системних функцій значною мірою залежить від сформованості та достатності інституційного та нормативно-правового забезпечення, ресурсного забезпечення із залученням й використанням технічних, кадрових, інтелектуальних, фінансово-інвестиційних ресурсів та розбудовою інфраструктури та техніко-технологічного забезпечення сектору цифрової економіки.

Дослідження методичного інструментарію державного регулювання розвитку сектора цифровізації економіки дає можливість відзначити ключову роль держави в ініціюванні та розбудові таких процесів як на рівні прийняття та реалізації державних концепцій, стратегій та цільових програм цифровізації галузей та сфер життя країни, так і у створенні комплексу механізмів та інструментів подолання "цифрового розриву" між існуючим станом техніки і технологій та забезпеченням швидкого розвитку принципово нових (зокрема в техніко-технологічному аспекті) галузей та видів економічної діяльності.

Відповідно, для державного регулювання розвитку сектора цифровізації економіки необхідним є застосування комплексного інструментарію правових, адміністративних та економічних методів, інституційно-правового, економічного, організаційного, соціально-психологічного та техніко-технологічного механізмів з широким переліком дієвих інструментів, комплексне та системне застосування яких дасть можливість підвищити рівень

якості, конкурентоспроможності та технологічності продукції, оптимізує процеси виробництва та збуту продукції, активує реалізацію цифрової трансформації існуючих та формування й активний розвиток нових високотехнологічних галузей, що в комплексі забезпечить системне підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Дослідження світового досвіду державного регулювання розвитку сектору цифрової економіки дає можливість зазначити, що держава виступає основним ініціатором та рушійною силою впровадження процесів цифровізації, оскільки така політика передбачає інтегрування у всі сфери не тільки економічного а й суспільного життя і відповідно потребує формування та впровадження цілеспрямованої державної стратегії та застосування комплексу методів, механізмів та інструментів державного регулювання**.**

Досвід розвинених країн засвідчує важливість та пріоритетність впровадження державного регулювання розвитку сектору цифрових технологій за такими провідними стратегічними напрямками: створення передумов для кращого доступу до світових технологій; визначення інституційних рамок доступу та діяльності на цифровому ринку; стимулювання зростання сектору цифрової економіки в цілях позитивного впливу на соціально-економічне зростання.

Досягнення цих стратегічних завдань забезпечується реалізацією комплексу правових, економічних та адміністративних методів та інструментів а провідними механізмами при цьому виступають: інституційно-правовий (що формує інституційно-правові засади, створює правові рамки впровадження цифровізації економіки); економічний (спрямований на економічне стимулювання процесів цифровізації); організаційний (дія якого забезпечує впровадження м’якого стимулюючого регулювання та державного адміністрування процесів цифровізації, створює умови для вільного розвитку цифрового ринку; (соціально-психологічний (що має важливу роль у впровадженні процесів цифровізації, оскільки спрямований на якнайширше впровадження навичок та цифрових знань та формує соціальне, ринкове середовище цифровізації).

Список використаних джерел

1. Вишневський О. С. Проблеми стратегічного управління соціально-економічним розвитком України із урахуванням процесів децентралізації. Вісник економічної науки України. 2016. № 1 (30). С. 14−22.

2. Ляшенко В. І., Вишневський О. С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку : монографія. К.: НАН України, Інститут економіки промисловості, 2018. 252 с.

3. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 рр. та затвердження плану заходів щодо її реалізації : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80.

Власюк Н. І.
к.е.н., доцент,
Юсипович О. І.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ПРИ ОПОДАТКУВАННІ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

В усіх країнах світу громадяни зобов’язані віддавати частину своїх доходів на державні потреби. Досконаліть методів і форм, за допомогою яких відбувається процес утримання і передання цих коштів до державного бюджету свідчить про рівень розвитку держави, її економічних та правових інституцій.

Неможливо створити стабільну, ефективну та дієздатну систему стягнення податку з доходів громадян без вирішення низки проблем, а саме:

1) недостатньо комплексне теоретичне та практичне вивчення податкових відносин з урахуванням національних особливостей країни;

2) негнучка та неефективна система оподаткування в умовах сучасного стану національної економіки;

3) використання іноземного досвіду без перенесення його на економічні реалії нашої держави;

4) неадекватність оптимальності ставки податку з доходів фізичних осіб;

5) низький рівень податкової культури в нашій країні;

6) ухилення від сплати податків [1, с. 218].

Одним із основних питань при розгляді даної проблеми є питання доцільності включення в об'єкт оподаткування тих чи інших видів доходів. Адже, як свідчить іноземний досвід, податкові надходження мають збільшуватися саме за рахунок розширення бази оподаткування, а не ставки. За умови обґрунтованого вибору податкового інструментарію для оподаткування доходів фізичних осіб відбуватиметься збільшення податкових надходжень до бюджету і, відповідно, задоволення фіскальних потреб держави, що стане основою для проведення дієвої соціальної політики в Україні.

Важливим елементом ефективної політики у сфері стягнення податку з доходів фізичних осіб є визначення системи оподаткування доходів різних груп населення з метою досягнення економічного зростання й соціальної справедливості в нашому суспільстві.

Для досягнення зазначеної мети необхідно створити досконале податкове законодавство. Воно повинно базуватися на науково обґрунтованій базі оподаткування, ставок податку, пільг при оподаткуванні, а також урахування специфічних умов національної економіки, трудових і соціальних традицій населення.

У більшості економічно розвинутих країн світу громадяни з невисокими зарплатами звільняються від податку з доходів фізичних осіб. Натомість основний тягар наповнення бюджету лягає на заможні верстви населення, для яких встановлена прогресивна шкала оподаткування.

Також варто відзначити вагому роль податку з доходів фізичних осіб в структурі державних бюджетів країн світу. Він посідає перше місце в статті доходів таких країн, як Великобританія, Канада, США, Німеччина, Данія, Японія тощо [2, с. 83].

У світі спостерігається тенденція до зростання частки цього виду оподаткування в загальній структурі доходів. При цьому, як правило, існує певний неоподаткований мінімум, а максимально можливі ставки податку не виходять за межі 50% [3, с. 45].

Порівняння чинних систем оподаткування ЄС та України виявляє багато неузгодженостей, які повинні бути вирішені найближчим часом. Оскільки податкові системи розвинених європейських країн зорієнтовані на оподаткування доходів громадян, і ця тенденція має незворотний характер, очевидним для України є посилення уваги до такого виду оподаткування і головним моментом, про що свідчить європейський досвід, має бути стягнення податків із тієї частки доходів платників, які залишаються після забезпечення основних життєвих потреб працівника та його сім'ї.

У цьому контексті має бути переглянутий неоподатковуваний мінімум доходів громадян, який сьогодні не відповідає потребам платників.

Реформи, здійснювані в цій області, за кордоном включають такі напрямки, як розширення об'єкта оподаткування при зниженні податкових ставок і прогресії при побудові їхньої шкали. Ця тенденція обумовлюється, з одного боку, необхідністю підвищення трудової активності населення й забезпечення більш справедливого оподатковування фіскальних суб'єктів, що володіють різними рівнями доходів, а з іншого боку – посиленням боротьби з ухиленням від сплати податків.

Сучасне зарубіжне податкове законодавство прагне використати для обчислення податку з доходів фізичних осіб прогресивні процентні ставки, які являють собою виражену у відсотках частку податку стосовно оподатковуваного об'єкта, що зростає в міру збільшення розміру доходу платника податків. Ці ставки найбільш повно демонструють один з найважливіших постулатів податкового права – принцип справедливого оподатковування.

Ознайомлення із зарубіжним досвідом у сфері оподаткування свідчить, що зростаюча

податкова культура і свідомість платників прямих податків дає змогу забезпечувати сталі надходження до бюджету і використовувати податки як інструменти, що стимулюють прискорення науково-технічного прогресу, збільшення зайнятості та забезпечують рівномірний розвиток територій.

Список використаних джерел

1. Задорожня Л. А. Зарубіжний досвід протидії агресивному податковому плануванню. Реформування податкової системи України відповідно до європейських стандартів : зб. матер. VII міжн. наук.-практ. конф., 22 грудня 2015 р. м. Ірпінь, 2015. С. 217–220.

2. Іванський А. Й. Перспективи розвитку оподаткування фізичних осіб в Україні з урахуванням європейського досвіду. Наше право. 2011. № 1. С. 81−87.

3. Лондар С. Л. Європейська фіскальна консолідація : який досвід варто використати Україні? Фінанси України. 2014. № 1. С. 39–53.

Мединська Т. В.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ДОХОДИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

В Україні з 2015 року триває одна із пріоритетних реформ Стратегії сталого розвитку "Україна-2020" [1] – реформа децентралізації сфери державного управління, кінцевою стратегічною метою якої є створення безпечного та комфортного середовища для життя людини в Україні шляхом побудови ефективної системи влади. Стратегією визначено перспективи і концептуальні засади розвитку держави, важливою компонентною якої є процес фіскальної децентралізації. Для цього у Бюджетний та Податковий кодекси України були внесені ряд змін, спрямованих на досягнення однієї з операційних цілей даної реформи – створення належних матеріальних, фінансових та організаційних умов для діяльності органів місцевого самоврядування, збільшення фінансових ресурсів та фінансової самостійності місцевих органів влади.

Уряд та експерти Центрального офісу реформ при Міністерстві регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства звітують, що завдяки законодавчим змінам доходи місцевих бюджетів з 2014 по 2017 роки зросли в 2,8 раз (з 68,6 млрд до 192 млрд грн відповідно), а частка місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України на кінець 2017 р. склала 51,2% (проти 45,6% у 2014 р.) [2, с. 611].

Зауважимо, що фіскальна децентралізація – це інструмент, за допомогою якого має бути вирішене завдання децентралізації влади, адже передача повноважень із "центру" на "місця" повинна супроводжуватися відповідними рішеннями, що стосуються фінансового забезпечення виконання переданих повноважень. Враховуючи, що процес децентралізації влади одночасно відбувається з укрупненням територій та передачею новоствореним об'єднаним територіальним громадам (ОТГ) певних повноважень, питання забезпечення фінансових ресурсів розглядається також через забезпечення фінансової спроможності новостворених ОТГ, яких на початок 2018 року нараховувалось вже 725 [3] (до їх складу увійшли 3372 колишніх місцевих ради з населенням 6,3 млн осіб).

Передусім встановимо, чи змінився рівень централізації доходів місцевих бюджетів та рівень їх залежності від офіційних трансфертів у результаті децентралізації. На основі статистичних даних за 2008-2018 рр., встановлено, що номінально доходи місцевих бюджетів дійсно зростають, проте їх частка у зведеному бюджеті майже незмінна (рис. 1).

Як свідчать дані рис. 1, спостерігається нерівномірність темпів росту окремих статей доходів місцевих бюджетів, а темпи зростання доходів місцевих бюджетів з урахуванням міжбюджетних трансфертів перевищують темпи зростання доходів місцевих бюджетів (без

Рис. 1. Динаміка доходів місцевих бюджетів та їх питомої ваги в доходах Зведеного бюджету України у 2008-2018 рр.*(складено автором за даними [4])*

урахування трансфертів з державного бюджету): зростання абсолютних показників з 2008 по 2017 роки 3,6 раз та 3,1 раз відповідно. Основною причиною цього є зростання міжбюджетних трансфертів – у 4,3 рази, що свідчить про збільшення залежності місцевих бюджетів від державного бюджету, про що у своєму звіті наголошує Рахункова палата України.

Найбільші темпи зростання мають субвенції, які з 2008 по 2017 роки зросли в 7,4 раз. Однією із причин таких тенденцій є зміна методики визначення міжбюджетних трансфертів з 2015 р. У 2018 році заплановане зростання обсягу субвенцій ще на 13%, порівняно з фактичними показниками 2017 р., хоча приріст податкових надходжень місцевих бюджетів – лише на 2% [4]. Таким чином, зростання сукупних доходів місцевих бюджетів відбувається в основному за рахунок зростання обсягів субвенцій із державного бюджету місцевим бюджетам, а не за рахунок реального зростання їх власних доходів, що може свідчити про фактичну централізацію ресурсів та обмеженого бажання державної влади віддати кошти на місця.

На нашу думку, порівняння доходів місцевих бюджетів з урахуванням міжбюджетних трансфертів із доходами зведеного бюджету, як це часто роблять фахівці офісу реформ Мінрегіону та Уряду для обґрунтування позитивних змін в частині формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів, не є коректним, оскільки в цьому випадку наявне подвійне врахування одних і тих же показників. При цьому доцільно порівнювати показники лише по загальному фонду місцевих бюджетів (без врахування трансфертів), так як згідно підходу Мінрегіону та Мінфіну власними доходами місцевих бюджетів вважаються кошти, що акумулюються саме у статтях загального фонду місцевих бюджетів. Разом з тим, розуміння власних доходів органами державної влади в Україні відрізняється від загального розуміння науковців у сфері публічних фінансів. Останні вважають, що власними доходами місцевих бюджетів є податки, збори, платежі, на ставку або об'єкт оподаткування яких органи місцевого самоврядування мають реальний вплив. Тобто дійсно власними ресурсами можна вважати лише місцеві податки та збори, а також неподаткові надходження місцевих бюджетів загального фонду, що у сукупності є значно нижчою сумою, аніж доходи загального фонду місцевих бюджетів.

Узагальнюючи результати аналізу, зробимо висновок, що фіскальна децентралізація хоча і має незначні позитивні ефекти, проте не призвела до суттєвого збільшення власних фінансових ресурсів місцевих органів влади. Незважаючи на законодавчі нововведення, спрямовані на сприяння збільшенню фінансової самостійності місцевих органів влади, рівень централізації доходів місцевих бюджетів практично не змінився, а залежність від офіційних

трансфертів з державного бюджету зросла. Тому слід пригадати мету реформи місцевого самоврядування – це забезпечення його спроможності самостійно, за рахунок власних ресурсів, вирішувати питання місцевого значення. В контексті цієї мети і слід оцінювати фінансову спроможність ОТГ. При цьому важливими є не тільки показники розвитку місцевої інфраструктури та якості наданих суспільних благ, а й показники матеріального добробуту громадян, збільшення їх купівельної спроможності.

Список використаних джерел

1. Указ Президента України № 5/2015 "Про Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020" від 12 січня 2015 року. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.

2. Мединська Т. В., Галас Х. Ю. Сучасні тенденції формування і розподілу доходів місцевих бюджетів України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. № 21. С. 609–614.

3. Державна політика, законодавчі напрацювання, проміжні результати першого етапу децентралізації влади в Україні. URL: http://decentralization.gov.ua/about.

4. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: http://treasury.gov.ua.

Мицак О. В.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

СИСТЕМА ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ЗА РЕАЛІЗАЦІЄЮ ЗАВДАНЬ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ

Ефективність фінансово управління обумовлюється станом взаємодії елементів його системи забезпечення. В наукових дослідження широко і ґрунтовно розглянуто необхідність фінансового аналізу і планування, при цьому, на нашу думку, недостатньо уваги приділено організації і процесу здійснення внутрішнього фінансового контролю за станом і розвитком бізнес процесів. Ми вважаємо, що проблема створення ефективно функціонуючої системи внутрішнього контролю на підприємстві, що є об'єктом дослідження, далека від вирішення, незважаючи на всю її актуальність.

Внутрішній фінансовий контроль за рівнем виконання планових завдань і оцінки допустимості їх відхилення – важлива управлінська функція, яка вимагає координації між різними ланками управління. Різноманіття об'єктів і предметів контролю, їх функціональні розходження визначають необхідність побудови універсальної структури й організації контрольної діяльності з врахуванням особливості діяльності суб'єкта господарювання. Вибір форми внутрішнього контролю залежить від складності управлінської структури, видів і масштабів діяльності, доцільності охоплення контролем бізнес процесів, ставлення менеджменту і власників підприємства до контрольних процедур.

Фінансовий контроль має забезпечувати орієнтацію управлінського процесу на досягнення мети і завдань розвитку суб'єктів господарювання. Серед основних функцій контролю в системі фінансового управління суб'єктів бізнесу, на нашу думку, доцільно виділити:

– здійснення моніторингу виконання індикаторів стану і розвитку фінансово-господарської діяльності за допомогою системи внутрішніх планових нормативів та фінансових показників в обумовлені часові періоди;

– визначення рівня допустимих, критичних і катастрофічних відхилень фактичних даних від запланованих фінансових індикаторів;

– прийняття і контроль за реалізацією управлінських рішень, спрямованих на усунення недопустимих відхилень при виконанні планових завдань;

– здійснення коригуючих заходів планових завдань діяльності підприємства при суттєвих змінах зовнішнього і внутрішнього середовищ діяльності підприємства.

Наявність дієвого фінансового контролю в системі управління підприємством сприятиме забезпеченню:

– формування системи фінансової інформаційної підтримки при прийнятті управлінських рішень;

– адаптації завдань розвитку суб'єктів бізнесу до умов зовнішнього середовища функціонування;

– гармонізації оперативних, тактичних та стратегічних планів розвитку підприємства;

– відповідності системи управління підприємством його стратегічним завданням розвитку;

– підвищенні ефективності усіх рівнів управлінської ієрархічної системи.

У методиці проведення внутрішнього фінансового контролю можна виділити такі основні етапи:

– визначення системи внутрішніх індикаторів фінансово-господарської діяльності підприємства;

– зіставлення результатів фінансового контролю з прийнятими стандартами;

– визначення необхідних заходів та управлінських рішень з коригування при необхідності планових завдань.

Ефективність організації системи фінансового контролю визначається такими умовами:

– спрямованість контролю на реалізацію фінансової стратегії підприємства забезпечує його стратегічний характер, тобто акцентує увагу на основних пріоритетах в діяльності підприємства;

– орієнтація контролю на кількісні стандарти забезпечує зростання ефективності контролю при наявності в якості стандартів визначених конкретних кількісно виражених показників оцінювання фінансово-господарської діяльності;

– відповідність контролю специфіці методів фінансового аналізу і планування підприємства;

– для забезпечення ефективності контрольних функцій фінансового менеджменту, фінансовий контроль повинен бути своєчасним. Своєчасність контролю характеризується відповідністю періодів контрольних дій періоду з термінами здійснення окремих видів фінансових операцій або окремих аспектів діяльності;

– система фінансового контролінгу повинна бути побудована з урахуванням можливості пристосування до нових видів і формам діяльності підприємства, розвитку нових сегментів фінансових і товарних ринків, актуальним фінансовим технологіям і методам. Без достатнього ступеня гнучкості система фінансового контролю не буде ефективною;

– витрати по здійсненню внутрішнього фінансового контролю повинні бути мінімізовані з позицій їх адекватності ефекту цього контролю.

Організація системи внутрішнього фінансового контролю базується на побудові системи моніторингу фінансово-господарської діяльності підприємства. Система моніторингу фінансової діяльності має функціонувати як механізм здійснення постійного спостереження за найважливішими фінансовими результатами цієї діяльності в умовах постійно мінливої кон'юнктури ринку.

Визначення системи індикативних показників фінансового моніторингу базуються на використанні результатів фінансового аналізу. Система формування даних для спостереження використовується для розрахунку агрегованих узагальнюючих показників, що характеризують відповідність фінансового стабільності і врівноваженості підприємства стратегії і завданням розвитку.

Запровадження і реалізація системи фінансового моніторингу дозволить побудувати більш ефективну і актуальну систему внутрішнього контролю та стати однією з компонент

прийняття обґрунтованих управлінських рішень і засобом попередження та уникнення недопустимих ризиків в процесі фінансово-господарської діяльності та їх наслідків.

Список використаних джерел

1. Мицак О. В., Чуй І. Р. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. [2-ге вид., доп. і перероб.]. Львів : Магнолія-2006, 2018. 228 с.

2. Сторожук Т. М., Сторожук Д. Є. Фінансова політика підприємства в контексті його внутрішньогосподарської політики. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2011. № 1. С. 559–567.

3. Фінансові механізми та інструменти подолання дисбалансів соціально-економічного розвитку України: монографія / За ред. д. е. н., проф. Т. Г. Васильціва. Львів: Видавництво ТзОв "Ліга-Пресс", 2016. 596 с.

Рущишин Н. М.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗБІЛЬШЕННЯ ДЕПОЗИТНИХ РЕСУРСІВ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ

Депозитні ресурси для банків є основою їх діяльності, пріоритетним завданням, яке історично відіграє первинну і визначальну роль відносно їх активних операцій. Вкладні кошти є найбільш вагомою частиною ресурсної бази банків, яка в кілька разів перевищує їх власні кошти. В якості залучених ресурсів банки можуть використовувати як залишки на поточних рахунках клієнтів, так і залишки на рахунках, які банк відкриває при проведенні депозитних операцій.

Депозит (із лат. – річ, віддана на збереження) – це економічні відносини щодо передачі коштів клієнта в тимчасове користування банку. Тому саме під час депозитних операцій дуже виразно виступає сутність комерційної діяльності банків – платити за депозит дешевше, а розміщувати його за вищу плату [1, с. 175].

Розглянемо динаміку складу залучених депозитів банків України за 2014-2018 рр. в розрізі депонентів та видів (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка складу залучених депозитів банків України за 2014-2018 рр. в розрізі депонентів та видів

Показники	Станом на 01.01.					Відхилення 2018/ 2014 рр., (+,-)	Темп змін 2018/ 2014 рр., рази
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.		
1. Депозити фізичних осіб, млн. грн.	422733	399841	435826	480001	532678	109945	1,26
2. Депозити юридичних осіб, млн. грн.	295472	360453	424212	427478	430578	135106	1,46
3. Строкові депозити, млн. грн.	447023	414607	442808	472403	476689	29666	1,07
4. Депозити до запитання, млн. грн.	271182	345688	417230	457601	486568	215386	1,79
5. Усього депозитів банків України, млн. грн.	718205	760295	860038	930004	963256	245051	1,34

Джерело: складено на основі [3]

Переважаючу більшість у депозитах українських банків займають вклади фізичних осіб. Даний вид вкладів має позитивну тенденцію до зростання. Депозити фізичних осіб зросли з 422733 млн. грн. станом на 01.01.2015 р. до 532678млн. грн на 01.01.2019 р., тобто на 109945 млн. грн. або в 1,26 рази. Впродовж останніх п'яти років спостерігається стабільне збільшення вкладів юридичних осіб з 295472 млн. грн. на 01.01.2015 р. до 430578 млн. грн. на 01.01.2019 р., а саме в 1,46 рази.

Впродовж 2014-2017 рр. строкові депозити переважають над депозитами до запитання,

оскільки за строковими вкладами значно вищі відсотки, ніж за вкладами до запитання. Станом на початок 2019 р. ситуація кардинально змінилась і депозити до запитання, хоч і не суттєво, але переважають, це пов'язано з політичною та економічною ситуацією в країні та страхом осіб втратити свої заощадження. Проте й строкові вклади мають свої недоліки, адже кошти недоступні до зазначеного періоду в разі такого депозиту, на відміну від вкладів до запитання коли вкладники можуть забрати в будь-який момент, але за значно нижчі відсотки [2].

Для підтримки своєї конкурентоспроможності банки вимушені пропонувати своїм клієнтам все нові послуги, застосовувати різноманітні фінансові інструменти та розширювати свою діяльність. Чинником зростання обсягів депозитних ресурсів банків України є зростання грошових доходів юридичних та фізичних осіб, що за умови відсутності фінансового ринку як альтернативи інвестування визначає депозитні вклади як головне джерело.

Перспективний напрям збільшення депозитних ресурсів банків – розширення кола депозитних рахунків клієнтів із різноманітним режимом функціонування, що надає вкладникам банків додаткові можливості щодо використання своїх коштів із прийнятним рівнем доходів.

У відносинах комерційних банків із різними групами клієнтів, як з фізичними особами, так і з юридичними, доцільно було б використовувати депозитні рахунки, що мають змішаний режим функціонування. Слід більш широко застосовувати строкові вклади з додатковими внесками, а також скоротити обмеження на здійснення розрахунків із використанням коштів, що містяться на ощадних та строкових депозитах. У перспективі чітке розмежування різних видів депозитів – до запитання, строкових, ощадних – буде поступово зникати, що підтверджується досвідом комерційних банків розвинених країн, де все більше розширюється сфера застосування змішаних типів рахунків.

Методом додаткового залучення комерційними банками коштів на депозити може стати застосування комплексного обслуговування клієнтів. Крім традиційного кредитно-розрахункового та касового обслуговування, комерційні банки надаватимуть своїм клієнтам низку додаткових послуг.

Отже, депозити є важливим джерелом формування банківських ресурсів. Однак їм притаманні певні мінуси. По-перше, депозитне залучення коштів пов'язане зі значними маркетинговими дослідженнями, грошовими та матеріальними витратами банків. По-друге, одну частину залучених коштів банки повинні зберігати в Національному банку України, а за іншу – здійснювати платежі до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. По-третє, депозитне залучення коштів залежить переважно від ініціативи потенційних вкладників, а не від банку, якому часто буває важко, а то й неможливо здійснити оперативне залучення коштів у вклади. І, нарешті, варто врахувати обсяги тимчасово вільних грошових коштів у межах окремо взятого регіону та країни загалом.

Поряд з тим, банки повинні не тільки використовувати та вдосконалювати існуючі інструменти залучення депозитів, а й приділяти більше уваги впровадженню нових, нетрадиційних для них операцій і послуг у депозитній діяльності. Ці операції та послуги сприятимуть подальшому розвитку та вдосконаленню залученого капіталу банків, дадуть їм змогу залучити нових клієнтів, диверсифікувати свої доходи через збільшення частки непроцентних доходів, підвищити якість обслуговування клієнтів, залучити в активний обіг грошові кошти, що перебувають на руках у населення, а також сприятимуть захисту від інфляції заощаджень і мінімізації ризиків, пов'язаних з їх збереженням.

Таким чином, політика депозитного формування банківських ресурсів має бути спрямована на всебічне розширення безготівкової сфери розрахунків населення, забезпечення різноманітності умов банківських депозитів, які б ураховували потреби всіх соціальних верств та вікових категорій населення.

Список використаних джерел

1. Банківські операції: підручник / А. М. Морозов, М. І. Савлук та ін.; за ред. д.е.н., проф. А. М. Мороза; 2-ге вид. і доп. К.: КНЕУ, 2002. 476 с.

2. Рущишин Н.М., Милян І. І. Сучасний стан та напрями розвитку депозитної діяльності банків України. Вісник Одеського національного університету. Економіка. Т. 24 Вип. 1 (74) 2019. URL: http://visnyk-onu.od.ua/index.php/uk.

3. Офіційний сайт НБУ "Основні показники діяльності банків України". URL: http://www.bank.gov.ua.

Самура Ю. О.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Метою дослідження рівня фінансово-економічної безпеки підприємства на основі використання його потенціалу є визначення найприбутковіших напрямків діяльності та скорочення або ліквідації низькоприбуткових. Завдання дослідження – ґрунтуючись на поєднанні традиційних моделей фінансового аналізу стану діяльності підприємства з принципами аналізу Парето, побудувати експрес-методику визначення його фінансового потенціалу. Фінансовий потенціал підприємства визначає конкурентоздатність, можливості ділового співробітництва, оцінює наскільки гарантовані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів у фінансовому і виробничому відношенні в сучасних умовах.

Головною метою традиційних підходів до оцінки фінансового стану підприємства є виявлення його рівня (нормального чи кризового) та пошуку резервів поліпшення фінансового стану підприємства та його платоспроможності [2, с. 13].

При цьому ставляться наступні завдання: дати оцінку фінансового стану підприємства на основі вивчення причинно-наслідкового взаємозв'язку між різними показниками виробничої, комерційної і фінансової діяльності; розробити моделі фінансового стану при різноманітних варіантах використання ресурсів; розробити заходи ефективнішого використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства.

Оцінка потенціалу підприємства у системі внутрішнього фінансового моніторингу системи фінансово-економічної безпеки може бути здійснена за такими етапами:

- визначення напрямків та об'єктів дослідження;
- вибір конкретного періоду та напрямку здійснення аналізу;
- визначення мети дослідження;
- вибір методів дослідження;
- визначення основних факторів діяльності підприємства та причин відхилень;
- розрахунок основних причин фіксованих втрат, перевитрат часу та коштів.
- визначення потенціалу результативних напрямків дій за принципом 80/20, що передбачає перекидання ресурсів у ті 20% зусиль, що принесуть 80% результатів на основі творчого підходу до прийняття управлінських рішень [1, с. 67].

Порядок експрес-методики передбачає оцінку фінансового потенціалу підприємства на основі поєднання можливостей аналізу показників результативності діяльності, дослідження ефективності джерел фінансування та використання активів і капіталу з перевагами прийняття успішних рішень за принципом Парето.

Поєднання цих підходів забезпечує нову якість та комплексність оцінки фінансового стану підприємства та визначення його ринкового потенціалу. У дослідженні ринкового потенціалу виникає ряд проблем, пов'язаних з відсутністю системної типології елементів ринкового потенціалу, вибору методичних інструментів та побудови методики аналізу різнопланових процесів (внутрішніх та зовнішніх) у діяльності підприємства.

Ринкові активи, які виникають внаслідок взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем, пов'язані з функціонуванням соціокультурних систем, структура та елементи яких досліджуються: порівняльно-історичним, генетичним, порівняльно-типологічним, типологічним методами. Для дослідження стану ринкових знань використовуються методи аналізу документів, досвіду, інтерв'ювання та спостереження.

Аналіз наукових досліджень з питань формування ринкового потенціалу підприємства та бізнес-практики дозволяють стверджувати, що все більшого визнання отримує точка зору, відповідно до якої споживачі та канали постачання підприємства є не просто об'єктами маркетингової політики, але активами, які підприємство повинне культивувати та ефективно

використовувати. Ці активи можна охарактеризувати як ринкові, тобто активи, що виникають із взаємодії фірми з елементами зовнішнього середовища [3, с. 68].

Таким чином, стратегічний потенціал підприємства як основа фінансово-економічної безпеки визначається рядом умов: - інтенсивністю змін факторів зовнішнього фінансового середовища: в цих умовах відсутність розробленої стратегії, адаптованої до можливих змін факторів зовнішнього середовища, може призвести до того, що фінансові рішення окремих структурних підрозділів підприємства будуть носити різноспрямований характер, приводити до виникнення протиріч та зниження ефективності фінансової діяльності в цілому; переходом до нової стадії життєвого циклу: кожній зі стадій життєвого циклу підприємства притаманні характерні їй рівень інвестиційної активності, напрямки та форми фінансової діяльності, особливості формування та розподілу фінансових ресурсів. Розроблена стратегія дозволяє заздалегідь адаптувати фінансову діяльність підприємства до майбутніх кардинальних змін можливостей його економічного розвитку; - кардинальною зміною цілей операційної діяльності підприємства, пов'язаною з новими комерційними можливостями, що відкриваються: реалізація таких цілей потребує зміни виробничого асортименту, впровадження нових виробничих технологій, освоєння нових ринків збуту продукції тощо. В таких умовах суттєво зростає інвестиційна активність та диверсифікація форм фінансової діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. *Ігнатьєва І. А. Стратегічний менеджмент : підручник. К. : Каравела, 2008. 480 с.*
2. *Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. К. : Знання, 2006. 366 с.*
3. *Орлик О. В. Концептуальні основи стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. Сталий розвиток економіки. 2011. № 1 (30). С. 67–73.*

Чуй І. Р.
к.е.н., доцент,
Андрейків Т. Я.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ФІСКАЛЬНЕ ЗНАЧЕННЯ ДОХОДНО-ПРИБУТКОВИХ ПОДАТКІВ

Передумовою забезпечення ефективності податкової системи в Україні є розвиток важливої її складової – системи доходно-прибуткового оподаткування, яка на даний час не відзначається системністю та цілісністю. Система індивідуального та корпоративного оподаткування, механізми прямого оподаткування у розвинених країнах світу надзвичайно гнучкі, знання і досвід фахівців у цій сфері уже випробувані часом і довели свою ефективність. Тому адаптовані до вітчизняних умов запозичення зарубіжного досвіду відповідають національним інтересам України.

У країнах з високим рівнем розвитку економіки, зокрема у Німеччині, Франції, Великій Британії, Нідерландах, Італії частка особистого прибуткового податку у ВВП держави у 2-3 рази перевищує частку корпоративного податку. Ті держави, які приєдналися до Європейського союзу пізніше, і мають дещо нижчий рівень економічного розвитку, для прикладу Польща, Чехія, Болгарія, Литва, теж демонструють тенденцію щодо збільшення фіскальної ролі особистого прибуткового податку у порівнянні з оподаткуванням прибутку підприємств, хоча показники часток відповідних податків у ВВП (особливо оподаткування індивідуальних доходів) цих країн є нижчими. Наведені на рис. 1 дані показують, що найвище значення надходжень від доходно-прибуткових податків спостерігається у Данії (29,1 % ВВП), Ісландії (18,6 %), та Новій Зеландії (17,8 %). Найнижче відповідно у Туреччини (5,3 %), Литви (5,4 %) та Словаччини (6,8 %). Частка доходно-прибуткових податків в Україні 10,3 % ВВП проти 11,5 % середнього значення країн OECD.

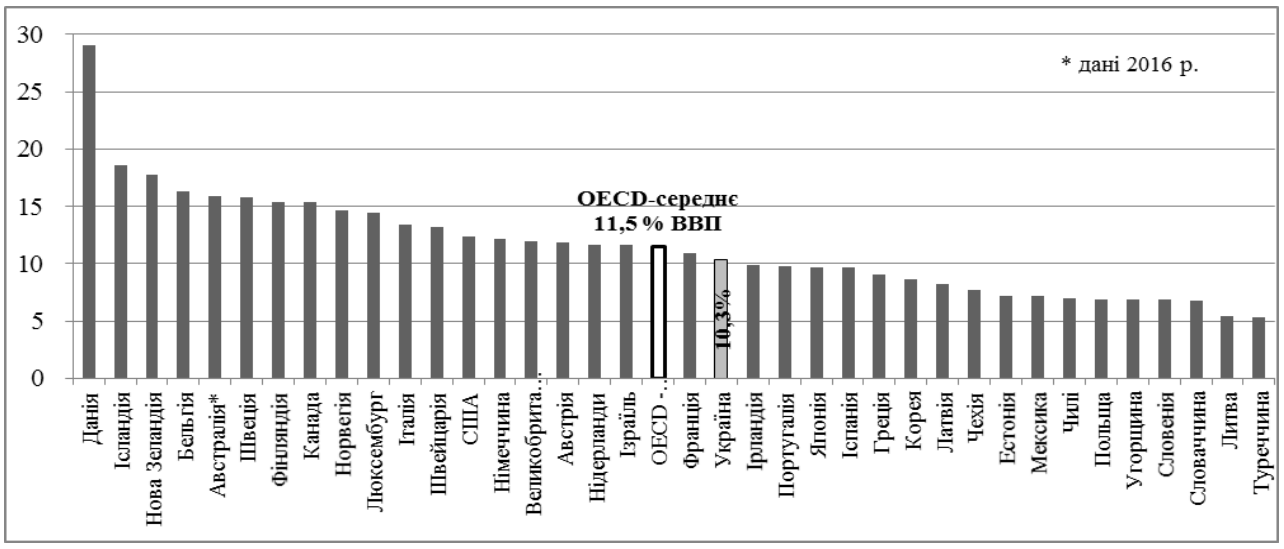

Рис. 1. Частка податків на доходи, прибуток та приріст капіталу країн OECD та України у 2017 р., % до ВВП *(складено за [1])*

Це явище можна розглядати з двох сторін. Якщо більш висока частка податку на прибуток підприємств у порівнянні з індивідуальним прибуткових податком, то ступінь переважання податку на прибуток над прибуткових податком з громадян є неприроднім, зумовленим надмірним податковим тягарем, який покладений на підприємства країни.

Аналізуючи частку доходно-прибуткових податків у обсязі податкових надходжень бюджету (рис. 2), можна побачити, що їх частка знаходиться на рівні в середньому 34 %. При цьому, податкові системи Данії, Австралії, Нової Зеландії залежать від податків доходно-прибуткової групи більше, ніж на 50 %. Вище середнього показника (33,6 %) із 36 розвинених країн переважання вказаних податків існує у 15 країнах. В Україні даний показник складає 37,1%, що вище середнього значення для розвинених країн.

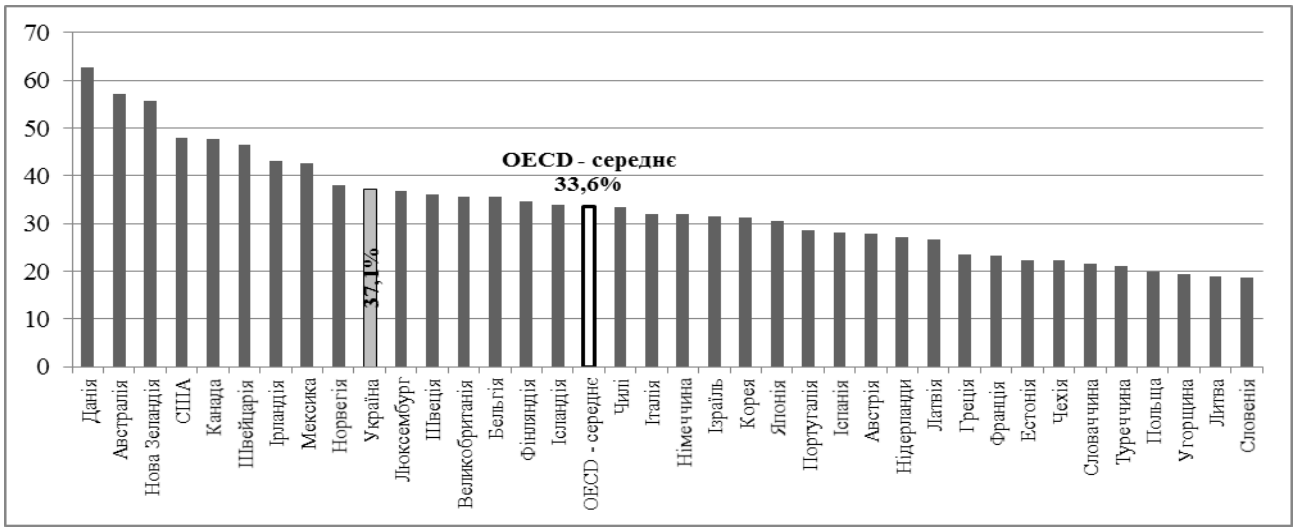

Рис. 2. Частка податків на доходи, прибуток та приріст капіталу країн OECD у 2016 р., % до податкових надходжень *(складено за 1])*

Із проведеного порівняльного аналізу [2, с. 107] доведено, що частка особистого прибуткового податку у ВВП розвинених країн світу є вищою, ніж частка податку на доходи фізичних осіб в Україні. З іншого боку, питома вага корпоративного прибуткового податку у країнах ЄС є дещо нижчою. Це свідчить про більше перекладення у країнах з розвинутою

економікою податкового тягаря з суб'єктів господарювання на окремих фізичних осіб, в порівнянні з Україною, що є позитивною передумовою для розвитку бізнесу.

Податок на прибуток корпорацій не має такого фіскального значення як податок з доходів фізичних осіб. Серед розвинених країн найнижчими за рівнем оподаткування прибутку корпорацій є Угорщина (максимальна гранична ставка оподаткування 15 %), Великобританія (19 %), Туреччина та Естонія (20 %), Латвія (23 %) та Словаччина (25%). Японія знаходиться на першому місці за рівнем корпоративного оподаткування прибутку (комбінована ставка оподаткування прибутку корпорацій, що поєднує ставки муніципального та місцевого податків, склала у 2017 р. 55,95 %); на другому місці Австрія та Бельгія із максимальною податковою ставкою 55 %, далі Нідерланди з 52 %. Високі ставки оподаткування корпорацій у деяких країнах пояснюються відсутністю податку на додану вартість, як у США, або ж нижчими, порівняно з іншими індустріальними країнами, ставками ПДВ (в Канаді – 5 % і Японії – 8 %).

Досвід розвинених країн свідчить, що регулююча функція податку на переважно закріплена за податком на прибуток підприємств, натомість фіскальну функцію виконує податок на доходи громадян. На превеликий жаль доходно-прибуткове оподаткування в Україні потребує доопрацювання, особливо зважаючи на намір інтегруватися в європейський економічний простір.

Список використаних джерел

1. Revenue Statistics 2018. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/revenue-statistics-2018/tax-revenue-of-main-headings-as-of-total-tax-revenue-2016_rev_stats-2018-table28-en#page1.

2.Чуй І. Р.Фіскальна ефективність податкових систем розвинених країн. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2015. Вип. 1. С. 106-110. URL: http://ird.gov.ua/sep/sep20151(111)/sep20151(111)_106_ChuyIR.pdf.

3.Податки в Україні vs країни ЄС: де платять більше? URL: http://cost.ua/news/714-podatky-v-ukrayini-vs-krayiny-eu-de-platyat-bilshe?fbclid=IwAR20x6BBel_x_-kv8P-UzFnh41x2apPeGQ_DvS50f-yoczh4ogoRIVaUiMA.

СЕКЦІЯ 4 “МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ТА МАРКЕТИНГ”

Дайновський Ю. А.
д.е.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

ІНТЕРНЕТ-КОМУНІКАЦІЇ ЯК СКЛАДОВА МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ І ПОСЛУГ

Важливим напрямом інноваційних змін у сфері торгівлі і послуг стає всепроникаюча цифровізація бізнесу, яка породжує нові технології його здійснення і, як наслідок, перерозподіл часток ринку між компаніями: збільшується частка ринку тих підприємств і корпорацій, які опановують (хоча б на окремих етапах бізнес-процесів) цифрові технології за рахунок зменшення частки ринку тих, які працюють традиційними способами. Цифровізація провокує ланцюгову реакцію інновацій, які докорінно змінюють способи ведення бізнесу у багатьох галузях діяльності. Одним з етапів бізнес-процесів, інноваційні зміни у якому у найбільшій мірі повязані з впровадженням цифрових технологій, є етап комунікацій підприємств-виробників або надавачів послуг зі своїми потенційними і реальними покупцями, клієнтами. Такі комунікації переважно набувають форму Інтернет-комунікацій.

Поняття життєвого циклу, яке здебільшого відносять до товарів або підприємств, нині у повній мірі розповсюджується і на засоби комунікацій: їх традиційні форми скорочуються або відмирають і виникають і розповсюджуються нові, інноваційні, серед яких чільне місце належить Інтернет-комунікаціям.

Об’єктивними передумовами Інтернет-експансії у розвитку сфери комунікацій стають збільшення кількості Інтернет-девайсів у населення, підвищення відсотка людей, які є регулярними користувачами Інтернету, переведення у цифровий формат усієї документації підприємств, в т.ч. рекламних, презентаційних матеріалів, повсюдне застосування відео. Так, рівень Інтернет-проникнення у травні 2018 р. становив 64,9%. В містах з населенням до 100 тис. мешканців регулярними користувачами Інтернет вважають себе 65%, а в містах з населенням понад 100 тис. мешканців – 75% [1, с. 43]. У світі рівень проникнення соціальних мереж оцінюється у 42 %, причому цей відсоток постійно зростає. Так у 2018 р. у порівнянні з 2017 р. кількість користувачів соціальних мереж збільшилася на 13 %. В Україні протягом 2017 року кількість користувачів Facebook збільшилася на 67%, Instagram – вдвічи [1, с. 21].

Глобальна діджиталізація бізнесу дає можливість досягнення окремих нішевих ринків з мінімальними витратами і отримування відгуків на пропозиції у режимі реального часу. Це дає можливість оперативно настроювати маркетингові зусилля на досягнення найбільших ефектів. Згідно з даними досліджень підприємства, що використовують у своїй діяльності цифровий маркетинг, є ефективнішими у порівнянні з тими, які не застосовують цифрових технологій.

Зараз потенційні споживачі надають перевагу тим товарам і послугам, які широко представлені в Інтернеті, обговорюються у соціальних мережах. Сучасні покупці хотіли б зібрати максимум інформації про товар чи послугу, не відриваючись від екранів своїх комп’ютерів чи мобільних гаджетів. Інтернет-комунікації, на відміну від звичайних, поширюються також на стадії замовлення товарів/послуг і у значній частині – на здійснення оплати, а іноді навіть на стадію отримання результату (отримання платних версій книжок, фільмів, результатів медичних аналізів).

Переведення комунікацій у віртуальний формат спроможне не тільки створювати нові види бізнесу, але і відбирати істотні частки ринку у компаній, що здійснюють цей бізнес традиційними способами. Заповільнення у впровадженні цифрових технологій, віртуалізації бізнесу може загрожувати самому його існуванню.

Серед інноваційних напрямів розвитку сучасних Інтернет-комунікацій, наявність яких

у конкурентів і можливість використання у своєму бізнесі мають завжди бути у колі уваги менеджменту підприємств торгівлі і послуг, доцільно виділити наступні.

За прогнозами компанії Gartner, використання чат-ботів (тобто програм-роботів) у 2020 р. буде забезпечувати 85% обсягу послуг взаємодії з клієнтами [2]. Чат-боти можуть підбирати варіанти проживання у готелях, придбання транспортних білетів, місць відпочинку і розваг, полегшити вибір мобільного тарифного плану, замовлення доставки товарів додому, таксі, місць у театрах чи ресторанах, можуть виконувати роль фінансового онлайн-консультанта або агента з підбору кадрів. Доцільність використання чат-ботів зумовлюється можливістю надання інформації і спілкування у режимі 24/7, зручністю для клієнта, значною економією ресурсів.

Дослідження показують, що 71% користувачів мобільних засобів віддадуть перевагу голосовому пошуку, а не традиційним пошуковим сервісам [2]. За прогнозами до 2020 року половина пошукових запитів буде подаватися з голосу [3]. Очевидно, що клієнт, який буде запитувати голосом, зможе отримати відповідь тільки від тих компаній чи брендів, які сприйматимуть такі запити і будуть спроможними на них відповідати (без участі людини).

Застосування елементів доповненої і віртуальної реальності дає можливість продемонструвати, як саме товар буде взаємодіяти з реальністю споживача, наприклад, як саме буде виглядати покупець у відповідному одязі, або елемент меблів у відповідному інтер'єрі. Спеціальні додатки дозволяють віртуально виконати макіяж, перемістити товари з онлайн-каталогу у домашню обстановку.

У сучасному ринковому середовищі дуже важливою стає орієнтація на мобільні пристрої з гео-таргетингом. Наприклад, готельна мережа Red Roof Inn використовує інформацію про затримки авіарейсів для пропонування авіапасажирам своїх послуг. Використання таких мікромоментів збільшило кількість клієнтів у відповідні дні на 60% [2].

В Інтернет-комунікаціях надзвичайну роль відіграє підвищення швидкості завантаження сайтів: 53% людей готові вийти з сайту, який завантажується більше 3 секунд. Якщо ж середній час завантаження скорочується до 0,5 секунди, то трафік сайту збільшується у середньому на 10% [2].

Сучасний користувач Інтернету у переважній більшості випадків віддає перевагу просмотру відеоматеріалу замість перечитування тексту. За прогнозами відеоконтент вже у 2019 році буде становити 80% усього Інтернет-трафіку. Додавання короткого видео в email-розсилку підвищує рівень переходів з листа у 3-4 рази [3]. Отже, інвестування у створення цікавого і інформативного відеоконтенту є перспективним напрямом розвитку Інтернет-комунікацій.

Для перевірки достовірності розміщеної інформації онлайн-відвідувач переважно звертається до перегляду споживацького контенту, тобто відгуків попередніх користувачів. 85% онлайн-аудиторії настільки ж довіряє користувацьким відгукам, як і рекомендаціям своїх знайомих [2]. Тому дуже важливими є рішення компаній щодо формування відповідного споживацького контенту (стимулювання користувачів щодо висловлення думок, розміщення фото- і відеоматеріалів). Крім того, користувацькі відгуки у порівнянні з традиційним контентом є набагато дешевшим комунікаційним засобом.

Отже, інноваційний розвиток маркетингової діяльності у сфері торгівлі і послуг у значній мірі пов'язаний з впровадженням Інтернет-комунікацій, тому їх маркетинг має бути націлений на відслідковування сучасних тенденцій і технологій таких комунікацій і прийняття відповідних своєчасних рішень щодо їх впровадження у бізнес.

Список використаних джерел

1. "Цифровий розрив" в Україні поступово зменшується. Маркетинговые исследования в Украине. 2018. № 4.

2. Планы на завтра: 9 трендов, которые изменят digital-маркетинг в 2019 году. URL: https://www.thinkwithgoogle.com/intl/ru-ru/insights-trends/user-insights/trends-2019/.

3. Тренды digital-маркетинга в 2019 году. URL: http://blog.yudjes.com.ua/trendy-digitalmarketinga-v-2019-godu-art5211/.

Дайновський Ю. А.
д.е.н., професор,
Топорницька С. А.
магістр,
Степанків О. В.
магістр
Львівський торговельно-економічний університет

ІННОВАЦІЙНІ МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ

Розвиток готельного бізнесу, як і переважної більшості інших сфер діяльності, у значній мірі пов'язаний з впровадженням інновацій.

Історія розвитку готельної індустрії свідчить, що інноваційні рішення нерідко лежали у площині різноманітних організаційних перетворень у готельному бізнесі. У готельній сфері часто відбуваються процеси злиття і придбання, створення корпорацій і партнерських спілок, застосовуються франчайзинг, оренда (лізинг), управління за контрактами.

Перспективним вектором готельного бізнесу і надання готельних послуг залишається подальший розвиток готельних мереж. Зараз кожний четвертий готель у світі належить до певної мережі. Серед найбільших мереж у світі – Intercontinental Hotels Group (IHG), Hilton Worldwide, Marriott International, Wyndham Hotel Group, Accor Group, Choice Hotels International, Starwood Hotels and Resorts, Best Western, Home Inns (+Motel 168), Carlson Rezidor Hotel Group.

На ринку готельних послуг має місце значна диференціація готелів за видами, отримали розповсюдження мотелі, кемпінги, садиби, хостели, як готелі використовуються санаторії, бази відпочинку, туристські бази. Поряд із традиційними повносервісними готельними підприємствами існують готелі зі скороченим набором пропонованих послуг, що задовольняють потреби менш заможних гостей. З'являються спеціалізовані готелі, що орієнтуються на обслуговування певних сегментів споживачів, наприклад, на гостей, які приїхали на виставки, ярмарки, конференції, кататися на лижах, займатися кінним спортом, віндсерфінгом, грати в гольф.

Сучасний готельний бізнес характеризується значною диверсифікованістю, креативним підходом готельєрів до пошуку інноваційних рішень. У конкурентній боротьбі готелів за клієнта набуває великого значення оригінальність, унікальність пропозиції готельних послуг.

Одним з напрямів маркетингового інноваційного розвитку готельного бізнесу є створення особливих, незвичайних, екстравагантних готелів у певних особливих місцях чи особливих конструкцій, перетворення самих готелів у атракцію, яку прагнуть відвідати туристи. Це, наприклад, готелі у замках, монастирях, соборах, фортецях, вітряних млинах, маяках, у колишніх в'язницях, підземних бункерах. Особливими є готелі, повністю зроблені з льоду або з кам'яної солі, готелі у печерах, дуплах, будиночках на деревах, під водою, у бочках, вігвамах, на шхуні, вмороженій у лід за Полярним колом, у притулку для жирафів, у старих вертольотах, літаках, поїздах. Готельні приміщення можуть мати незвичну форму – готель-унітаз, готель-собака.

Вдалим маркетинговим рішенням є організація для відвідувачів готелів різних майстер-класів – з випічки хліба, варіння мила, тонкощів фотографування, складання бізнес-планів тощо.

Оригінальним інноваційним маркетинговим напрямом є створення панорамних готелів, тобто багатоповерхових готелів, на дахах яких розташовуються бари, ресторани, плавальні басейни, знаходячись у яких туристи можуть насолоджуватися панорамним оглядом міст. Це, наприклад, готелі Jumeirah Beach (Дубай, ОАЕ), Lebua at State Tower (Бангкок, Таїланд), Hotel de Rome (Берлін, Німеччина), Bairro Alto (Лісабон, Португалія), Ritz-Carlton (Москва, Росія), NH Parque Central (Гавана, Куба), Gansevoort (Нью-Йорк, США),

Grand Hotel Central (Барселона, Іспанія), U Prince (Прага, Чехія), Terrass (Париж, Франція), до їх числа можна також віднести львівські готелі Панорама, Євроготель.

Окремі готелі позиціонуються як еко-готелі з сонячними панелями на дахах, вітровими електрогенераторами, застосуванням предметів інтер'єру, виготовлених з матеріалів вторинної переробки, системами переробки органічних відходів.

Створення капсульних готелей, тобто готелей з номерами невеликої площі, переважно до 10 квадратних метрів, а іноді просто з капсулами (кабінами, сліпбоксами) для ночівлі, схожими з ізольованими відокремленими полками у пасажирському вагоні поїзда. Капсульні готелі передбачають мінімальний рівень сервісу, спільні для певної кількості клієнтів санвузли і душ. У порівнянні з хостелами капсульні готелі забезпечують вищий рівень приватності.

Однією з найбільш розповсюджених інновацій у готельній сфері є переведення максимальної кількості операцій, пов'язаних з обслуговуванням гостей, у цифровий електронний формат. Сьогодні це вже питання не досягнення конкурентних переваг чи лідерства на ринку, а об'єктивна необхідність забезпечення самого існування готельного бізнесу.

Серед окремих сучасних інноваційних рішень у технології надання готельних послуг, які приваблюють клієнтів, а відтак мають і маркетингове значення, можна зазначити такі:

- наявність електронних замків і систем автоматичного виключення освітлення, електроприладів, кондиціонерів при відсутності гостей у номері;
- видача кожному відвідувачеві смартфону для зв'язку з працівниками готелю, відкривання дверей, виходу в Інтернет, перегляду заздалегідь завантаженої туристичної інформації, інформації про роботу служб готелю, меню ресторану, замовлення страв у номер або столика у ресторані;
- наявність технологій розпізнавання клієнтів, які дозволяють їм потрапляти у готель і у свій номер;
- встановлення інфрачервоних сканерів, які дозволяють виявляти рух у номері і, відповідно, надають обслуговуючому персоналу інформацію про можливість здійснення прибирання;
- наявність у номерах єдиної безпровідної панелі управління, за допомогою якої можна регулювати температуру, освітлення, положення жалюзі, здійснювати провітрювання, встановлювати будильник, керувати телевізором і аудіосистемою, підсвічувати вночі;
- створення тимчасових соціальних мереж клієнтів готелю, які дозволяють після бронювання номеру спілкуватися і обмінюватися інформацією з іншими постояльцями.

Інновації в технології надання готельних послуг можуть стосуватися впровадження сучасних клінінгових, енергозберігаючих, ароматехнологій, оригінальних вентиляційних, сантехнічних рішень, використання екологічних матеріалів, причому подібні інновації виконують одночасно і виражену маркетингову функцію, адже сприяють розповсюдженню позитивної інформації про готель і залученню нових клієнтів.

Існує низка перешкод щодо впровадження інноваційних технологій у готельному бізнесі, серед них – вартість реалізації інноваційних розробок, необхідність адаптації підприємств до конкретних інноваційних рішень, зосередженість на отриманні доходу з поточної діяльності готельного підприємства.

В сучасних умовах гострої конкуренції готельні підприємства повинні шукати нові шляхи підвищення привабливості своїх послуг. Впровадження інновацій в діяльність готелів зумовлює підвищення їх конкурентоспроможності і якості готельних послуг. Маркетингові інновації сприятимуть подальшому розвитку готельного бізнесу, залученню більшої кількості клієнтів саме в ті готелі, які генерують і впроваджують нові рішення у сфері обслуговування гостей.

Яремко Л. А.
д.е.н. професор
Львівський торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Одним із феноменів другої половини XX століття стало "відродження регіонів" – регіонального формату господарської діяльності, регіоналізації суспільного життя. Регіон виступає частиною та складником більшого політико-економічного простору – окремої країни, тому регіональний розвиток варто розглядати і оцінювати в контексті не лише національних, а й світових соціально-економічних процесів.

Оскільки із набуттям Україною незалежності переважна більшість областей стали прикордонними, то особливого значення набуває розроблення політики регіонального розвитку. Також актуальним постає питання важливості реформування міждержавних відносин, складовою яких виступає прикордонне співробітництво. Завдяки вигідному геополітичному положенню Україна має великі потенційні можливості, спрямовані на розвиток дво- та багатосторонніх відносин з країнами Центрально-Східної Європи, оскільки 19 з 25 регіонів держави є прикордонними, а зовнішній кордон – найдовшим серед європейських країн. [3]. Після розширення Європейського Союзу прикордонні регіони України стали об'єктами регіональної політики цього об'єднання. Це створило як додаткові можливості для прикордонних територій ефективно використовувати потенціал свого розвитку так і численні загрози як економічного так і соціального характеру.

При цьому в умовах ведення військових дій та економічної нестабільності додатково постає проблем а посилення економічної безпеки на прикордонних територіях. Адже, це важливо не лише для забезпечення внутрішньої стабільності, а й збереження довіри іноземних партнерів та потенційних інвесторів.

В цих умовах важливо ефективно використовувати можливості співпраці в рамках діяльності єврорегіонів "Буг" (Україна, Польща, Білорусь), "Карпатський єврорегіон" (Україна, Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія), "Нижній Дунай" (Україна, Молдова, Румунія), "Верхній Прут" (Україна, Молдова, Румунія) та особливого євро регіону "Чорне море", які діють на території Волинської, Закарпатської, Івано-Франківської, Львівської, Одеської та Чернівецької областей України.

Географічне розташування та наближеність областей України до кордонів ЄС дозволяє скористатися фінансовими можливостями європейських фондів та грандів для розвитку прикордонних територій. Ця допомога надається в рамках двох масштабних ініціатив Євросоюзу: Європейського інструменту сусідства та Програми Територіального співробітництва країн Східного партнерства. Ці кошти мають сприяти подоланню спільних викликів, пов'язаних з інтенсивним рухом населення й товарів, гуманітарними та екологічними проблемами. Наразі для України доступні п'ять програм транскордонної співпраці, які реалізуються в 11 прикордонних областях [2] (табл. 1).

Однак для ефективної реалізації цих рам транскордонної співпраці необхідно, щоб були налагоджені зв'язки між прикордонними регіонами та щоб програми відповідали місцевим стратегіями регіонального розвитку.

Однак більшість прикордонних областей України втрачають ці можливості через неузгодженість напрямків регіонального розвитку з положенням стратегічних документів національного рівня, або через відсутність розуміння важливості транскордонного співробітництва як інструменту місцевого розвитку.

Таблиця 1

Програми транскордонного співробітництва між країнами ЄС та регіонами України

Програма	Обсяг фінансування ЄС	Області
Програма співробітництва ЕаРТС Білорусь – Україна	3,3 млн євро	Волинська, Рівненська, Житомирська, Київська, Чернігівська області
Програма співробітництва ЕаРТС Молдова – Україна	3,3 млн євро	Одеська, Вінницька, Чернівецька області
Програма транскордонного співробітництва "Польща-Білорусь-Україна 2014-2020"	183 млн євро	Волинська, Львівська, Закарпатська області
Спільна операційна програма "Румунія-Україна"	60 млн євро	Івано-Франківська, Закарпатська, Чернівецька, Одеська області
Спільна операційна програма "Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна 2014-2020"	73,9 млн євро	Закарпатська, Івано-Франківська області

Програми транскордонного та територіального співробітництва дозволяють при залученні порівняно невеликої частки власних коштів отримати доступ до значних зовнішніх фінансових ресурсів ЄС. Однак, на сьогодні лише Львівська область має напрацьовані механізми фінансування програм/проектів за рахунок коштів програм транскордонного та територіального співробітництва [2]. Відтак прикордонні регіони України втрачають значну частку можливостей, що відкривають програми транскордонної співпраці ЄС.

При цьому на сучасному етапі розвитку транскордонного та прикордонного співробітництва України з країнами ЄС першочергової важливості набувають проекти, що сприяють: збільшенню пропускної спроможності діючих пунктів перетину кордону, покращенню їх технічної оснащеності; розвитку транспортних комунікацій; активізації інвестиційної політики в будівництві дорожньої інфраструктури прикордонних регіонів. розвиток прикордонної інфраструктури стає однією з важливих сфер соціально-економічного розвитку країни. Розвиток транскордонного співробітництва стимулюватиме соціально-економічний розвиток прилеглих до кордону регіонів, включення їх в економічні міжнародні зв'язки, та створюватиме атмосферу доброзичливості, зацікавленості в співробітництві прикордонних територій, і запорукою спокою й безпеки у прикордонних регіонах і, відповідно, в суміжних країнах.

Список використаних джерел

1. Ерфан Є. А., Король М. Ю. Сучасний стан розвитку прикордонної інфраструктури України з країнами ЄС. Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2017. № 7. С. 22–28.

2. Зосименко Т. Проекти транскордонної співпраці ЄС: чому вони неефективні в Україні. Європейська правда. 16 серпня 2018 р. URL: https://www.eurointegration.com.ua/experts/2018/08/16/7085038/.

3. Чужиков В., Федірко О. Асиметрії економічного розвитку прикордонних регіонів України та ЄС в умовах формування економіки знань. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2016. № 7. С. 147–160. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2016_7_13.

Балук Н. Р.
к.е.н., доцент,
Олійник Д. Ю.
магістр,
Хімін Н. В.
магістр
Львівський торговельно-економічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ

В умовах ринкової економіки конкуренція є головним регулятором суспільного виробництва як важливий інструмент ринку, найдієвішим засобом зниження цін і задоволення попиту споживачів. Питання щодо дослідження конкуренції та конкурентоспроможності висвітлені в працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених як Азоєв Г., Ансофф І., Антонюк Л., Базилюк Я., Балабанова Л., Белінська Я., Бідзюра І., Гальчинський А., Геєць В., Джейдер Т., Кваснюк Б., Кінах А., Меркушов В., Новицький В., Портер М., Рікардо Д., Сміт А., Фатхутдінов Р., Юданов А., Шумпетер Й., Ханоуз М. та ін.

Конкурентоспроможність і маркетинг нерозривно пов'язані – чим ефективніше підприємство застосовує у своїй діяльності маркетингову концепцію, його інструментарій, тим більш конкурентоспроможним воно є на ринку [1].

Оцінка конкурентоспроможності підприємства громадського харчування здійснюється у декілька етапів: визначення кола підприємств-конкурентів, збір інформації про діяльність підприємств-конкурентів, обробка, систематизація даних, аналіз обробленої інформації та узагальнююча оцінка стану конкурентоспроможності підприємства. Конкурентами досліджуваного підприємства – бістро "Парк", що функціонує у м. Львові – є такі заклади як "Пузата хата", "Картопляна хата", "Піца Челентано" та "New-York-Street-Pizza".

Бістро "Парк" та його основні конкуренти працюють в центральній частині м. Львова, за класифікацією як заклади ресторанного господарства належать до фаст-фудів, тобто підприємств, які пропонують клієнтам їжу швидкого приготування (час очікування замовлення відвідувачем не повинен перевищувати 5 хв). Більшість закладів швидкого харчування пропонують систему самообслуговування. Кожен із закладів володіє достатнім асортиментом страв, має відповідний стиль, позиціонує клієнтоорієнтований підхід та організацію додаткових послуг, наприклад, святкування дитячих свят тощо.

Для визначення рівня конкурентоспроможності бістро "Парк" та його основних конкурентів застосовано методику Mystery Shopping (Таємний покупець) (табл. 1). Дана методика передбачає спостереження за процесом обслуговування у закладі за принципом "таємного покупця" та виставленням оцінок сервісу в розрізі відповідних критеріїв. Mystery Shopping, який надає результати досліджень в режимі реального часу, якнайбільше відповідає сучасним вимогам "зворотного зв'язку", і стає інноваційним маркетинговим дослідженням [2]. Mystery Shopping спрямований на вдосконалення процесу взаємодії покупця і продавця з метою підвищення рівня задоволеності клієнтів, але використовується скоріше як компліментарне дослідження з маркетингових і операційних знань. Стандартно Mystery Shopping використовується як дослідження процесів обслуговування клієнтів з метою визначення найкращих характеристик сервісу конкурентів та прийняття їх в якості загальних стандартів; зовнішньої незалежної оцінки рівня сервісу як складової системи мотивації персоналу (який контактує з клієнтами) шляхом використання коефіцієнтів сервісу в системі винагород; рейтингу торгових точок по кожному критерію якості сервісу; "зон уваги" для фокусування тренінгу персоналу та рекомендацій щодо підвищення якості обслуговування в торгових точках [3].

Аналіз результатів дослідження Mystery Shopping свідчить, що найпривітнішим виявився

Таблиця 1

Результати спостереження за методикою Mystery Shopping, проведеного у бістро "Парк" та закладах пріоритетних конкурентів

Показник	Ранг показника для кожного закладу				
	"Парк"	"Пузата хата"	"Картопляна хата"	"Піца Челентано"	"New-York-Street-Pizza"
Привітність персоналу	4	3	5	2	1
Допомога персоналу при виборі страв	5	4	4	3	3
Охайність персоналу	4	5	5	4	4
Чистота приміщення	3	4	4	3	4
Чистота посуду	3	5	5	4	5
Швидкість обслуговування	4	4	5	4	4
Ширина асортименту	3	4	4	4	3
Відповідність страв стандартам	4	4	4	4	4
Підсумковий ранг	3	2	1	5	4

**Примітка: сформовано на основі [4]*

персонал в "Картопляній хаті". При виборі страв найбільш обізнаним і швидким є персонал бістро "Парк". Найвищий бал охайності виставлено персоналу в "Пузатій хаті" та "Картопляній хаті". Найчистіше приміщення і посуд в "Пузатій хаті", "Картопляній хаті" та "New-York-Street-Pizza". Найшвидше обслуговують в "Картопляній хаті" [4].

Бістро "Парк" за результатами дослідження зайняло третє місце серед конкурентів. Для покращення рівня обслуговування адміністрації слід звернути увагу на санітарний стан приміщення та посуду, розширити асортимент страв, що пропонуються клієнтам та ввести стандарти обслуговування для підвищення конкурентоспроможності закладу на регіональному ринку фаст-фудів.

Список використаних джерел

1. *Скиба Г. І. Конкурентоспроможність як категорія і як властивість підприємства, що функціонує в умовах ринкової економіки. Облік і фінанси в АПК. 2012. № 1. С. 135–138.*
2. *Ільїна С. Mystery Shopping як інноваційне маркетингове дослідження. Маркетинг в Україні. 2016. № 4. С. 25–28.*
3. *Ільїна С. Яка різниця між Mystery shopping та класичними маркетинговими дослідженнями. Маркетинг в Україні. 2016. № 1-2. С. 34–40.*
4. *Результати власного проведеного маркетингового дослідження за методикою Mystery Shopping.*

Балук Н. Р.
к.е.н., доцент,
Сарвас Л. В.
магістр,
Дубиняк М. Р.
магістр
Львівський торговельно-економічний університет

МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ ВПЛИВУ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧІВ

В маркетинговій діяльності підприємств, організацій, компаній та установ левова частка уваги повинна бути сфокусована на поведінці споживачів. Саме від їх вибору залежить комерційний успіх підприємства. Одне з найважливіших завдань маркетингової стратегії підприємства – обрати дієві важелі впливу на поведінку цільової аудиторії. Для цього необхідно проводити дослідження особливостей поведінки споживачів/покупців/ клієнтів, визначати фактори, які впливають на їх вибір товарів і послуг.

ТОВ “Оланта” працює на ринку Львівської області, пропонуючи рибу і рибну продукцію роздрібним і гуртовим споживачам. Компанія “Українська Східна Рибна Компанія”, з якою ТОВ “Оланта” працює за франшизою, має власну торгову марку ТМ “U.F.C.”, під нею реалізується широкий асортимент рибної продукції та морепродуктів з більш ніж 300 найменувань.

Проведене нами маркетингове дослідження у формі анкетного опитування мало на меті визначити особливості здійснення вибору та купівлі роздрібними покупцями риби та рибної продукції, яку пропонує ТОВ “Оланта”. Результати дослідження показали, що дану продукцію переважною мірою купують респонденти з середнім рівнем доходу. Своєю чергою це свідчить, що опитані з низьким рівнем доходів не мають змоги купувати більшість видів риби, ціна на яку розрахована на потреби споживачів з середнім рівнем доходів за місяць; а опитані з високим рівнем доходів надають перевагу купівлі дорогим сортам риби, асортимент яких недостатньо представлений в торгових точках даного підприємства.

За результатами опитування для 41,1% опитаних найбільш зручним місцем купівлі риби є тематичні відділи супермаркетів, для 26,7% опитаних – магазин, який знаходиться безпосередньо на території проживання покупця. Переважна більшість опитаних (64%) зазвичай купує морожену рибу, 21% опитаних надають перевагу охолодженій рибі, 13% – живій (свіжій) рибі.

У залежності від місця і способу існування риби респонденти надають перевагу прісноводній рибі (62% опитаних), до якої відносять рибу (наприклад, короп), яка живе в морях, нереститься у річках (осетрові, лососеві) або навпаки, яка живе в опріснених ділянках, а розмножується в річках (сазан, лящ). Океанічну рибу купують 35% опитаних, для 3% респондентів не має значення подібний поділ риби. Очевидно, така популярність прісноводної риби зумовлена більш доступними цінами у порівняння з цінами на океанічну рибу та культурою споживання та вживання прісноводної риби у раціоні українців.

Результати опитування свідчать, що переважна більшість опитаних купують рибу не лускату (84% респондентів), тобто таку, до якої треба менше застосовувати фізичної обробки. З’ясовуючи смаки та вподобання респондентів щодо способу вживання купленої риби, виявлено, що за способом вживання риби в раціоні більшості опитаних переважає смажена та запечена риба (46,7% та 40,0% опитаних відповідно).

У раціоні опитаних риба як друга страва переважає у харчуванні 45,6% респондентів, як холодна закуска – у 41,1%, а як перша страва – у 11,1% опитаних. За результатами дослідження найбільш знаною, а, отже, такою, яку частіше від інших купують, є хек (67% опитаних) та окунь морський (49% опитаних). Також до знаних і часто купованих різновидів риби можна віднести товстолобик (46% опитаних), щуку (42%), ментай (39%), нототенію (34%), зубатку (33 %), сом (32%) та короп (31%). Для дорогих різновидів риби відповідно характерна менша частота здійснення купівлі: сьомга (8% опитаних), судак (5%), нельма (1%), макрурус (1%) та зубан (1%).

Визначаючи дії респондентів при зростанні цін на рибу, виявлено, що 54% опитаних зменшать обсяг купівлі риби, 9% респондентів взагалі перестануть її купувати. При цьому достатня частка тих опитаних (35%), які купуватимуть рибу в тому самому обсязі, що свідчить про значну частку покупців – постійних прихильників страв з риби та рибної продукції.

Результати дослідження свідчать, що найбільша частка тих опитаних, які купують рибу щотижня – 39% опитаних. При цьому такий фактор як сезонність частково має вплив на купівлю опитаними риби та рибної продукції, так вважають 49% респондентів.

При виборі риби більшість респондентів керуються власним смаком та досвідом – 38% опитаних, рекомендаціями та дорученнями сім’ї – 24% опитаних, 19% опитаних зважають на пораду друзів чи родичів, 11% – на консультацію продавця.

Якщо в торговій точці не буде того різновиду риби, який запланував купити респондент, то переважна більшість опитаних (55%) піде в іншу торгову точку шукати необхідний вид риби. Це свідчить про стійкість смаків опитаних щодо конкретних різновидів риби.

Найважливішими критерієм при купівлі риби є її якість та ціна, а також зовнішній вигляд, асортимент риби й упакування. При цьому більшість респондентів скористалися б додатковим вкладишем до упакування риби, в якому зазначено особливості приготування риби, її смакові та інші властивості, перелік спецій, які необхідні для конкретного виду риби тощо.

Враховуючи результати проведеного соціологічного дослідження у формі анкетного опитування, запропоновано ТОВ "Оланта" застосовувати наступні маркетингові важелі впливу на поведінку споживачів риби та рибної продукції:

- розробити єдину концепцію оформлення торгових залів чи відділів продажу риби з метою підвищення їх ідентифікації покупцями;
- збільшити інтенсивність інформаційно-консультаційних послуг продавців;
- розробити відповідних розмірів флаєри як рекламно-інформаційні листки-вкладиші для кожного різновиду риби із вказанням їх особливостей, фізичної обробки, приготування, поєднання з іншими продуктами харчування тощо;
- проводити пропаганду в місцях продажу щодо харчової цінності риби та її споживчих властивостей в раціоні кожної людини, яка дбає про своє здоров'я.

Список використаних джерел

1. Результати власного маркетингового дослідження у формі анкетного опитування.

Басій Н. Ф.
к.е.н., доцент,
Скибінський С. В.
к.е.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

НАПРЯМИ ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Інформація – це найдорожчий і найнеобхідніший товар на сучасному ринку. Найдорожчий, оскільки відсутність потрібної інформації може привести до значних втрат, а іноді й до краху підприємства. Найнеобхідніший, тому що без інформації неможливо прийняти практично жодне рішення у будь-якій сфері: і в бізнесі, і у соціальній сфері, і у сфері державного управління. Комунікаційні технології дають можливість отримувати своєчасну, необхідну та достовірну інформацію про середовище діяльності підприємства чи організації, про клієнтів, споживачів, конкурентів тощо. Крім того, комунікаційні технології забезпечують можливість передавання важливої з точки зору підприємства чи організації інформації цільовим аудиторіям.

Розвиток будь-якого сектору вітчизняного ринку неможливо уявити без застосування сучасний комунікаційних технологій. Це обумовлено, на нашу думку таким факторами:

– загостренням конкуренції у всіх сферах виробництва, торгівлі та надання послуг;

– перенасиченням ринку товарами та послугами, які за своїми основними споживчими властивостями майже не відрізняються один від одного;

– практично необмеженим доступом споживачів до інформації про товар, послуги, підприємства, технології виробництва, місце та умови купівлі товарів тощо;

– розвитком самих комунікаційних технологій.

Зайцева Н. В. справедливо зазначає, що комунікації виступають ланцюгом, який поєднує всі елементи підприємства чи організації в цілісну систему, а також забезпечує взаємодію із зовнішнім середовищем [1].

Почепцов Г. Г. [2] дає визначення дванадцяти різновидів комунікаційних технологій. Серед них технології зв'язків з громадськістю, іміджмейкінгу, спіндоктора, інформаційних та психологічних війн, переговорів, кризових комунікацій, виборних технологій, спічрайтера, прес-секретаря, рекламіста, психотерапевта та фахівця з чуток. У різних сферах

бізнесу застосовують далеко не всі з перелічених комунікативних технологій.

З огляду на розвиток сучасних засобів зв'язку, найбільш затребуваними стали комунікаційні технології, які дають змогу в он-лайн режимі здійснювати розповсюдження інформації, контролювати її отримання цільовою аудиторією, віддалено спілкуватись з цільовою аудиторією, відстежувати реакцію на отриману інформацію, а також ефективність здійснюваних комунікацій. Найпоширенішими серед таких комунікативних технологій є технології, які дозволяють застосовувати Інтернет загалом та соціальні мережі зокрема.

До найчастіше використовуваних соціальних медіа підприємств відносяться такі комунікаційні технології:

– соціальні мережі – додатки, засновані на технологіях Інтернету, які надають можливість користувачам спілкуватися, створюючи особисті інформаційні профілі, розділяти інтереси і/або діяльність, розповсюджувати ідеї, запрошувати інших мати доступ до їхнього профілю й створювати віртуальні групи людей зі спільними інтересами;

– блог – веб-сайт або частина веб-сайту, що часто обновляється. Блоги можуть бути використані або в межах підприємства (корпоративний блог), або для зв'язку із клієнтами, діловими партнерами або іншими організаціями.

Державна служба статистики України упродовж останніх декількох років здійснює обстеження вітчизняних підприємств різних галузей та видів економічної діяльності щодо застосування ними сучасних інформаційних технологій, Інтернету та соціальних мереж. Згідно з даними цих обстежень понад 98% підприємств використовують Інтернет для ведення бізнесу, з них понад 42% мають власні веб-сайти, понад 26% використовують соціальні мережі для комунікацій з різними цільовими аудиторіями.

Популярність цих комунікаційних технологій обумовлена, окрім очевидних технологічних переваг, які були згадані вище, також постійно зростаючою аудиторією. Так, за останні п'ять років чисельність абонентів Інтернету в Україні зросла майже у п'ять разів. Станом на 1 січня 2015 року цей показник становив всього 5,8 млн. абонентів, а на 1 січня 2019 - 26,1 млн. абонентів [3]. Тобто за різними оцінками понад 70% від загальної чисельності населення України є активними користувачами Інтернету. Соціальними мережами користуються понад 13 млн. осіб. Найпопулярнішими соціальними мережами є Фейсбук (53,11% користувачів) та Інстаграм (16,79%). Збільшився також і час перебування українців в мережі Інтернет – 82% користувачів кожного дня підключаються до "глобальної павутини", 14% – раз в тиждень або частіше, 4% – декілька разів на місяць і рідше [4].

Таке пришвидшення темпів зростання популярності Інтернет комунікацій у різних цільових аудиторій, за оцінками експертів Всеукраїнської рекламної коаліції, приведе до збільшення асигнувань на Інтернет рекламу у 2019 р. на 50% порівняно з 2018 р. [5].

Виходячи з інформації наведеної вище можна зробити наступні висновки. Популярність сучасних комунікаційних технологій і надалі зростатиме, як у пересічних користувачів, так і у підприємств різних сфер бізнесу. Це обумовлене основними перевагами таких видів комунікації для обох сторін: інтерактивністю соціальних мереж, їх відкритістю перед клієнтами та готовністю вислухати у будь-який момент часу, нерекламним форматом повідомлень, можливістю застосування поведінкового таргетінгу, використанням функції поширення інформації за допомогою генерованих або спонтанних чуток.

Список використаних джерел

1. Зайцева Н. В. Організація комунікації в управлінській діяльності на основі сучасних інформаційних технологій. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць. 2015. Вип. 1(11), Т. 1. С. 166–170.

2. Почепцов Г. Г. Коммуникативные технологии двадцатого века. К.: "Ваклер". 2001. 352 с.

3. Юдин А. Як змінилась статистика соціальних мереж в Україні до 2018? URL: https://marketer.ua/ua/social-network-of-ukraine-how-did-the-statistics-change-until-2018/.

4. Рейтинг найпопулярніших в Україні сайтів у 2018 році: "Вконтакте" входить у топ-список. URL: https://24tv.ua/reyting_naypopulyarnishih_v_ukrayini_saytiv_u_2018_rotsi_vkontante_vhodit_u_top_spisok_n1098954.

5. Лазебник М. Об'єм рекламно-комунікаційного ринку України 2018 та прогноз об'ємів ринку 2019. Експертна оцінка всеукраїнської рекламної коаліції. URL: http://vrk.org.ua/ad-market/.

Боднар І. Р.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ ДО ЄС

Процес поглиблення євроінтеграції України є надзвичайно актуальною темою на сьогоднішній день. Розвиток інтеграційних процесів в Європі є звичайним явищем, що визначає теперішній та майбутній її розвиток, місце в системі міжнародних економічних відносин. Що ж до поглиблення інтеграційного руху України до Європейського Союзу, то тут, на жаль, ситуація не втішна. Головним здобутком України є вступ до ЄС. Однак основним напрямом розвитку держави має стати тісне співробітництво з країнами – учасницями Євросоюзу [1]. З огляду на це, предметом серйозного дослідження мають стати інтереси країн, що є членами ЄС, та України, усвідомлені та неусвідомлені перешкоди на шляху до поглиблення інтеграції у різних сферах. Сучасний стан розвитку економіки передбачає втілення в програму соціально-економічного розвитку політики інтеграційних процесів. Інтеграція економіки зумовлює перспективний шлях вдосконалення та розширення світових процесів в різних галузях господарства. Інтеграцію як процес неможливо уявити без збільшення кола партнерів та розробки новітніх технологій та послуг. Хоча інтеграційні процеси не завжди приводять до позитивних наслідків в економіці, що зумовлюється занадто великим впливом тих ідей і процесів, які входять в процеси інтегрованої держави.

Серед авторів праць які детально і поглиблено працювали над вивченням та дослідженням тематики України в Євросоюзі та перспективами поглиблення цього процесу необхідно відмітити таких авторів, як І. Бураковський, Г. Немиря, О. Павлюк, В. Маштабей, Фірсова Л. Ф., Куц С. А в статтях яких детально проаналізована нормативно-правова база стосунків Україна-ЄС, визначено чим ЄС може бути привабливим для України і чим Україна приваблива для ЄС як економічний партнер, намічено основні заходи щодо подальшої інтеграції України в ЄС. При загальності цілей усіх проведених досліджень, різні автори, по різному розглядають інтеграційні процеси в Європі, і особливо специфіку та перспективи участі України в цих інтеграційних процесах.

У системі зовнішньополітичних пріоритетів України особливе місце посідає поглиблення співробітництва з ЄС. Європейський вибір нашої держави відкриває нові перспективи співробітництва з розвиненими країнами континенту, надає можливості економічного розвитку, зміцнення позицій України у світовій системі міжнародних відносин. Однак, сучасний стан відносин України з Європейським Союзом наводить на серйозні роздуми.

Незважаючи на перешкоди, інтегративні процеси будуть відбуватися, бо не тільки Україна зацікавлена в ЄС, а і ЄС певною мірою зацікавлений в українському ринку, але при умові вирішення проблеми бідності, яка нині є дуже гострою.

Європейська інтеграція є найбільш визначальним фактором, як міжнародної діяльності України, так і її внутрішньої політики на тривалу перспективу, закріплює безпеку та позитивно впливає на відносини України з усіма країнами світу [2]. Невідхильна реалізація курсу на поглиблення процесу інтеграції у Європейський Союз забезпечить гарантії прав людини, розвиток в Україні громадянського суспільства, побудову соціально орієнтованої ринкової економіки та величезну матеріальну підтримку з боку ЄС.

Отже, для прискорення інтеграції України до ЄС слід здійснити першочергові заходи.

Зупинити подальше соціальне розшарування, забезпечити справжній, а не декларований розвиток підприємництва, вивести економіку з тіні, дозволити вільний доступ до кредитних, матеріальних та інформаційних ресурсів, ринків збуту продукції. Ефективне втілення законодавства з питань боротьби з шахрайством та корупцією. Слід посилити фінансовий контроль за структурними фондами та фондами розвитку, здійснити реформу судової системи, захист прав власності та прав людини. Розробка нової зовнішньоекономічної стратегії з урахуванням позитивних та негативних факторів інтеграційного процесу.

Україні час зробити ревізію своїх суперечливих досягнень останнього періоду і знайти кращий шлях підвищення власного конкурентного потенціалу і здатності бути повноцінним суб'єктом міжнародних відносин [3]. Основою успішності євроінтеграційних зусиль може стати не квапливість, а виваженість, не прагнення до формального результату, а врахування всієї сукупності реальних обставин і тенденцій. Зрештою, саме така політика відповідає справжнім європейським традиціям.

Україна в інтеграційних процесах як основну мету визначає співробітництво з різними міжнародними організаціями та фінансовими інституціями. Ця співпраця направлена на розвиток економічних, соціальних та геополітичних процесів в Україні. Інтеграція України в світову спільноту має як позитивні так і негативні наслідки. Основним пріоритетним напрямом у процесі поглиблення розвитку інтеграційних процесів України є вихід її на світовий ринок як держави з позитивним економічним та політичним іміджем. Для України це є додатковим вагомим стимулом та мотиваційним фактором внутрішніх реформ, цивілізованого врегулювання всіх внутрішніх та зовнішніх неузгодженостей. Від поглиблення інтеграційного процесу України до ЄС виграють не тільки ці дві сторони, але й уся центрально-континентальна Європа. Після розширення Європейського Союзу за рахунок країн Центрально-Східної Європи, держав Балтії, України створилися необхідні умови особливого статусу їхніх відносин і реальні можливості для поглиблення співпраці. Також можна сказати, що Україна як суверенна держава поки що не має такого значного впливу на інтеграційні процеси в Європі як цього хотілося б, але основи для руху у вірному напрямі вже було закладено. Перебуваючи в центрі Європи, поряд з державами що активно перебудовують свої економіки, Україна помітно відстала та не встигає за процесами, що відбуваються в сусідніх країнах. Зараз Україна перебуває на важливому етапі пошуку свого місця в новій системі міжнародної спільноти, побудові нових відносин з європейськими структурами.

Нині ЄС є другим найбільшим торговим партнером України, в торгівлі з якою, як відомо, переважає імпорт енергоносіїв. Україною підписана Угода про торгівлю з країнами ЄС, але для повної її реалізації потрібно укласти цілу низку домовленостей, зокрема у сфері стандартизації і сертифікації товарів. Україна ще не досягла такого рівня конвергенції з економікою країн Західної Європи і не може відповідати висунутим критеріям (обмеження щодо темпів інфляції, банківських процентних ставок, процентів за державними цінними паперами, обмінних курсів валют, основних параметрів податкової політики), необхідним для майбутньої валютної інтеграції. Стратегічною метою України є поглиблення інтеграційного процесу до Європейського Союзу. Це сприятиме інтеграції України у світову економіку.

Список використаних джерел

1. Філоненко Р. Україна – ЄС: остаточний вибір засад розвитку держави. Віче. 2007. № 9. 10. С. 45.

2. Чебаненко О. Основні результати і проблеми виконання плану дій Україна – ЄС. Політика і час. 2007. № 3. С. 24.

3. Шпек Р. Україна – ЄС: крок до членства. Політика і час. 2007. № 5. С. 8.

Бойчук І. В.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КОМУНІКАЦІЙ У B2B МАРКЕТИНГУ

Сучасна діяльність підприємств пов'язана з активним використанням комунікацій як цілісного комплексу різних взаємозв'язків, націлених на промислового покупця. Головне їх призначення – інформувати потенційного клієнта для переведення його із стану, коли він нічого не знає про фірму та її продукцію, через усі стадії процесу прийняття рішення про покупку аж до моменту самої купівлі. Комунікаційні інструменти можуть забезпечити чітку взаємодію суб'єктів маркетингової системи з точки зору узгодження і прийняття рішень щодо важливих управлінських завдань. При цьому ефективність маркетингових комунікацій

буде залежати від використовуваних засобів комунікації, особистих характеристик кожного із суб'єктів маркетингової системи і методів стимулювання їхньої роботи на кожному рівні.

До комунікаційного комплексу в B2B маркетингу включають персональний продаж, рекламу, спеціалізовані виставки, презентації та демонстрації промислової продукції, засоби стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю. Такі комунікації забезпечують представлення підприємством промислових товарів на ринку для потенційних клієнтів. Впливовість кожної складової буде залежати від вдалого поєднання з іншими засобами активізації збуту [1].

При використанні комунікацій у B2B маркетингу необхідно враховувати психологію керівників і бізнесменів, яким варто довести соціально-економічні результати застосування товару, вказати на вигоди, що можуть бути отримані споживачем від його використання. Під дією комунікацій у свідомості промислових покупців формується "образ товару" – найбільш необхідного з точки зору задоволення потреб і високоякісного, що забезпечується надійним після продажним обслуговуванням. Цей образ відіграє вирішальну роль у процесі прийняття рішень про здійснення купівлі продукції промислового призначення.

З точки зору впливу на промислового клієнта персональний продаж передбачає усне представлення товару під час розмови з одним чи кількома перспективними покупцями для подальшого продажу чи замовлення. Цей засіб комунікації вважають найефективніших для підприємств, які здійснюють господарську діяльність на промисловому ринку [2].

Участь у виставках і спеціалізованих салонах забезпечує присутність підприємства на ринку; вона є ефективним засобом поширення інформації про фірму та її продукцію, ведення спостережень за реакцією конкурентів та їх поведінкою. Здійснення таких заходів вимагає якісної підготовки збутового персоналу фірми-виробника і стимулювання працівників через оплату праці залежно від обсягів реалізації продукції.

У свою чергу, інформаційні семінари проводяться для ознайомлення дистриб'юторів, які займаються збутом продукції певного підприємства через власний збутовий персонал, із результатами роботи і перевагами товарів, що орієнтує комунікаційну політику на цілісне просування всієї продукції виробника чи окремих товарних марок.

Важливим комунікаційним засобом у B2B маркетингу є використання презентацій і демонстрацій, що характерно в основному для обладнання. До участі в них запрошуються потенційні споживачі з певного регіону чи галузі, представники від спеціалізованих ЗМІ, що дозволяє одночасно об'єднати заходи із налагодження зв'язків з громадськістю та дії щодо виявлення потенційних партнерів.

До засобів непрямого впливу в B2B комунікаціях відносять спеціалізовану рекламу в різних виданнях і щорічних довідниках, пряму поштову розсилку (директ-мейл), буклети і каталоги, рекламно-інформаційні листівки. Так, використання преси дозволяє орієнтуватись на певного клієнта чи групу покупців; знайомити потенційних клієнтів із базовими вигодами виробу, незалежно від стороннього впливу; повторювати в часі перегляд повідомлень в міру виникнення потреби; мінімізувати витрати на одиницю корисного ефекту, адже можливість втрати інформації майже виключена, особливо в умовах промислового ринку [3].

Широке застосування в B2B маркетингу знаходить передача інформації через пошту, адже вона характеризується вибірковою точністю охоплення цільової аудиторії, помірною потребою в коштах і значною віддачою на одиницю вкладеного капіталу. Поштова реклама ефективна за умови врахуванні її специфіки в промисловому середовищі, так як її отримувач повинен бути зацікавлений в одержанні корисної інформації саме цим шляхом. Така реклама має виступати лише складовою маркетингових комунікацій серед засобів непрямого впливу підприємства поряд із розповсюдженням рекламно-технічної документації на виставках і презентаціях, організацією реклами в пресі та інших друкованих виданнях. Поряд із цим, поширення листівок, буклетів і каталогів підвищує імідж виробника промислових товарів як потужного і передового підприємства, є хорошим доповненням до таких комунікаційних заходів, як пряма поштова розсилка та методи активізації продажу.

У системі B2B маркетингу важливим елементом комунікацій виступає стимулювання збуту, яке має суттєвий вплив на конкурентоздатність фірми. Найбільшого поширення серед

промислових фірм набули такі засоби стимулювання збуту, як премії торговому персоналу, знижки для залежних і незалежних посередників, постійна наявність у них товарних запасів для оперативного обслуговування клієнтів, безкоштовне надання зразків товарів, узгодження цінової політики та ексклюзивні умови збуту продукції у визначених географічних регіонах, пільгові умови прийняття та обробки замовлень на постачання продукції, спільні акції з "розкрутки" товарних марок виробника з регіональними дистриб'юторами для забезпечення їх торгової діяльності в певних сегментах ринку тощо [4].

Специфікою промислових ринків є недостатнє використання в комунікаціях "паблік рілейшнз", що зумовлено відсутністю визначеної цільової аудиторії, недосконалістю каналів передачі інформації, недостатнім числом компаній, які б виступали спонсорами потужних заходів громадського впливу. Найбільш ефективними напрямами застосування PR- заходів є активна присутність у ЗМІ, участь у громадських об'єднаннях, організація різних заходів.

Найбільш перспективним засобом комунікацій у B2B маркетингу виступає Інтернет. У комунікаційній політиці промислового підприємства ефективність використання мережі, в першу чергу, пов'язана з відсутністю обмежень на обсяг рекламної площі та ефірного часу, що дозволяє представляти на сайті фірм докладну інформацію про її продукцію. За цих умов, покупцю не потрібно спілкуватися особисто з представниками фірми-продавця і потрапляти під вплив переконуючих чи емоційних факторів, що зменшує бар'єр обережності в прийнятті рішення про купівлю промислового товару, а також посилює відчуття самостійності оцінки пропозицій, представлених на веб-сайті підприємства-виробника.

Використання Інтернету забезпечує інтерактивність спілкування з клієнтами, оскільки є можливість отримувати миттєві відгуки відвідувачів веб-сайту, відповідно до яких можна реагувати на конкретні запити потенційних покупців промислових товарів, відстежувати зміни в структурі попиту та виявляти такі товари, якими найбільше цікавляться.

Таким чином, застосування зваженого підходу при виборі комунікаційних складових і коригування їх структури шляхом врахування функціональної специфіки B2B маркетингу та особливостей промислових ринків забезпечує адаптацію інструментарію комунікаційного впливу до ефективного використання підприємствами своїх ресурсів, підвищення продажів, зміцнення ділових відносин із потенційними партнерами і забезпечення результативності маркетингових дій у цілому.

Список використаних джерел

1. *Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход; пер. с англ., под ред. С. Г. Божук. СПб.: Питер, 2001. 864 с.*
2. *Носань Н. С. Персональний продаж як ефективний елемент маркетингових комунікацій промислових підприємств. Агросвіт. 2016. № 19. С. 19–23.*
3. *Прошкіна Н. В. Проблеми управління маркетингом та комунікаціями на промислових підприємствах в сучасних умовах. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2014. № 6. С. 111–115.*
4. *Окландер М. А., Литовченко І. Л., Ботушан М. І. Маркетингові комунікації промислових підприємств в умовах інформаційної економіки: монографія. Одеса: Астропринт, 2011. 232 с.*

Вовчанська О. М.
к.е.н., доцент,
Ільчишин І. Ю.
студент,
Кубайовський Я. Я.
студент
Львівський торговельно-економічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕРМІНОЛОГІЧНИХ АСПЕКТІВ ПОНЯТЬ "ІМІДЖ" І "РЕПУТАЦІЯ"

Сьогодні імідж є однією з найважливіших маркетингових і комунікаційних характеристик підприємства, чинником довіри до нього та його товару/послуги, а отже, є необхідною умовою процвітання. Мета створення іміджу лежить не в площині отримання популярності підприємством, а у забезпеченні позитивного, сприятливого ставлення до нього. Водночас імідж є динамічним і може змінюватися під впливом різних обставин і нової інформації.

Чисельні визначення поняття “імідж” рядом науковців мають в своїй основі таке твердження, що імідж – це стійкий, цілеспрямовано сформований образ об’єкта в суспільній або/і індивідуальній свідомості, який відокремлює певні ціннісні характеристики, покликаний емоційно-психологічно впливати на будь-кого з метою популяризації, реклами тощо [1]. Імідж виконує такі функції: пізнавальну (інформаційну); номінативну (свій стиль, своя фразеологія), естетичну (ушляхетнює носія за умови, що є позитивним) [2].

Аналіз наукових підходів до розуміння суті іміджу [1], дозволяє узагальнити наступне. По-перше, імідж – це цілеспрямовано сформований образ. По-друге, імідж не завжди відображає реальні характеристики людини/підприємства, а першою чергою, показує, яким суб’єкт PR хоче здаватися для цільових груп громадськості. По-третє, сформований імідж може досить швидко втрачатися внаслідок дії безлічі чинників, як об’єктивних, так і суб’єктивних. По-четверте, у зв’язку з тим, що імідж формується в свідомості цільових груп громадськості, він є суб’єктивним і може сприйматися кожною групою по-різному. І, по-п’яте, чинники формування іміджу повністю знаходяться під контролем суб’єкта, який його формує.

Згідно з Тлумачним словником Вебстера, імідж – це штучна імітація, наслідування або репрезентація зовнішньої форми, манери якогось об’єкта або особи [3, p. 312]. Цей же Тлумачний словник поняття “репутація” пояснює як “оцінку, загальну думку про когось”, або ж “авторитет”, ”вплив”, “кредит”, “престиж”, “сила” і синонімом до нього вважає “славу” [3, p. 495].

Репутація – це сформована на основі нагромадженого досвіду суспільна або експертна думка про якості, переваги і недоліки об’єкта, що базується на етичних характеристиках, які формують довіру до нього. Проте, якщо імідж – це образ, котрий можна створити за допомогою слів та ідей, то репутація створюється конкретними діями та вчинками [4]. Репутація виконує наступні функції: інформаційну (підтверджує інформацію про об’єкт); захисну (хороша репутація захищає від поганих фактів, тобто помилки не впливають на загальну картину об’єкта, якщо він має добру репутацію); економічну (для підприємства підсилює ім’я, відповідно приносить прибутки).

Характерними ознаками репутації є:

1. Репутація формується у цільових груп в результаті практичної, реальної взаємодії з ними суб’єкта PR.

2. На відміну від іміджу, репутація формується не тільки суб’єктивно, в результаті цілеспрямованого впливу на цільові групи, а й об’єктивно. Частина чинників, що формують репутацію, знаходиться під контролем суб’єкта PR, а частина є непідконтрольною йому.

3. Репутація, на відміну від іміджу, відображає реальні характеристики людини/підприємства, а не те, яким суб’єкт PR хоче здаватися в свідомості цільових груп громадськості.

4. Репутація створюється протягом тривалого періоду часу, однак, так само, як і імідж, вона може легко втрачатись внаслідок дії чинників, різних за природою, силою і тривалістю впливу..

5. Репутація базується на практичній взаємодії і заснована на фактах, а відповідно, вона має об’єктивніший характер, ніж імідж, в основі якого лежить суб’єктивна оцінка сприйняття суб’єкта PR.

За результатами вторинних маркетингових досліджень [4-7] можна виділити наступні підходи щодо співвідношення термінів “імідж” і “репутація”:

1. Розгляд цих понять як синонімів.
2. Імідж як складова частина репутації.
3. Репутація – складова частина іміджу.
4. Репутація як результат формування іміджу. “Престиж” і “репутація” ґрунтуються на формуванні іміджу, а сам імідж характеризується як образ, який надає емоційно-психологічний вплив”. Основним у визначенні іміджу є слово “образ”, а в понятті репутація – “оцінка”, “думка”. Імідж формується раніше і швидше, ніж репутація. При цьому імідж

може сформуватися у свідомості цільових груп і без безпосередньої взаємодії з суб'єктом PR, чого не можна сказати про репутацію. В подальшому імідж і репутація розвиваються і видозмінюються паралельно, постійно підкріплюючи один одного.

5.Співвідношення іміджу та репутації як форми і змісту. Наприклад, І. С. Важеніна стверджує, що "імідж – це маска, а репутація – те, що ховається за нею" [6].

Репутація відрізняється від іміджу тим, що перша обов'язково передбачає її суб'єктивну оцінку, а імідж – ні. Репутація, на відміну від іміджу, є одним із випадків моральних оцінок. У репутації, а не в іміджі, втілюється суспільне або особисте визнання досягнень минулої діяльності людини або підприємства. До репутаційних чинників найчастіше відносять честь, довіру, чесність, етичність тощо. Репутація залежить від сутності суб'єкта, а не від його образу, який можна сконструювати технологічно.

Показово, що імідж та репутація можуть мати як позитивний, так і негативний характер. Імідж – це думка про об'єкт, сформована на основі отриманої інформації, а репутація – підтверджена фактами інформація про об'єкт [7].

Отже, імідж виступає як цілеспрямований сформований образ у свідомості цільових груп на основі застосування інструментів маркетингу для досягнення певних цілей і завдань через забезпечення прихильності представників цих груп. Репутація ж характеризує об'єктивну думку, що склалася у цільових груп про діяльність суб'єкта, яка підтверджена практикою.

Імідж відрізняється від репутації першою чергою основою створення: репутація спирається на об'єктивні уявлення цільових груп громадськості, вона знаходиться в площині таких етичних категорій як "хороший-поганий". Імідж ж, своєю чергою, апелює до суб'єктивної, більш емоційної оцінки, і тут використовуються оціночні категорії "подобається – не подобається". Також імідж, на відміну від репутації, формується значно швидше і в той же час піддається більш швидкому коригуванню і виправленню, якщо в цьому виникає необхідність. Щоб виправити репутацію потрібно докласти більше професійних зусиль і затратити на цей процес значно більше часу і ресурсів.

Список використаних джерел

1. *Почепцов Г. Г. Имиджелогия. 2-е изд. К.: Рефл-бук, 2002. 704 с.*
2. *Котлінська Ю. Г. Проблеми та перспективи становлення брендингу в Україні. Економіка. 2011. № 3. С. 167–171.*
3. *Webster's New Complete Thesaurus. USA: Smithmark Reference, 1995. 690 p.*
4. *Жулай В. І. Теоретичні виміри понять "імідж" та "репутація": соціально-філософський аспект. "Гілея: науковий вісник": збірник наукових праць. 2011. № 46. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gileya/2011_46/Gileya46/F12_doc.pdf.*
5. *Горин С. В. Имиджелогия и репутациология: сходство и отличия. Корпоративная имиджелогия. 2008. № 1. С. 72–77.*
6. *Важенина И. С. Имидж и репутация организации: экономическое содержание, формирование и оценка. Маркетинг в России и за рубежом. 2010. № 1. С. 136–142.*
7. *Чайка Г. Л. Створення позитивного іміджу та надійної репутації організації. URL: http://pidruchniki.com.ua/12090613/menedzhment/stvorennya_pozitivnogo_imidzhu_nadiynoyi_reputatsiyi_organizatsiyi.*

Вовчанська О. М.
к.е.н., доцент,
Курченко І. В.
магістр
Львівський торговельно-економічний університет

МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

В сучасному світі туризм є своєрідним явищем, що набуває не просто масового характеру, а стає провідною, високоприбутковою сферою з усіх галузей світового господарства. Кожна країна, місто намагаються всіма шляхами популяризувати свою туристичну привабливість. Специфічною рисою туристичної сфери є те, що вона сприяє розвитку ринкових відносин, міжнародному співробітництву, підвищенню зайнятості

населення, пізнання історії, збереження світової спадщини, пропагує розвитку різного виду туристичної діяльності. Львівщина – область, яка характеризується високим потенціалом туристичних ресурсів і є однією з тих областей, які потужно розвиваються в напрямку туристичної індустрії.

Упродовж 2017 року в Львівській обл. діяли 282 суб'єкти туристичної діяльності: 63 туроператори, 176 турагентів, 43 здійснювали лише екскурсійну діяльність. Інфраструктура туристичної галузі включає: 64 санаторно-курортних заклади, 500 садиб зеленого туризму, 277 закладів проживання, 280 закладів харчування, 12 туристично-інформаційних центрів, понад 162 державних і громадських музеїв та галерей, 10 театрів, 320 найбільш відвідуваних туристичних об'єктів та архітектурних пам'яток, 37 природних комплексів. В області надають послуги з підготовки фахівців туристичного супроводу 8 організацій, працює 3 консульські установи, 14 туристичних громадських організацій.

Послугами суб'єктів туристичної діяльності Львівщини у 2017 р. скористалися 175,2 тис. осіб, що на 3,7% менше ніж у 2016 р. (рис.1).

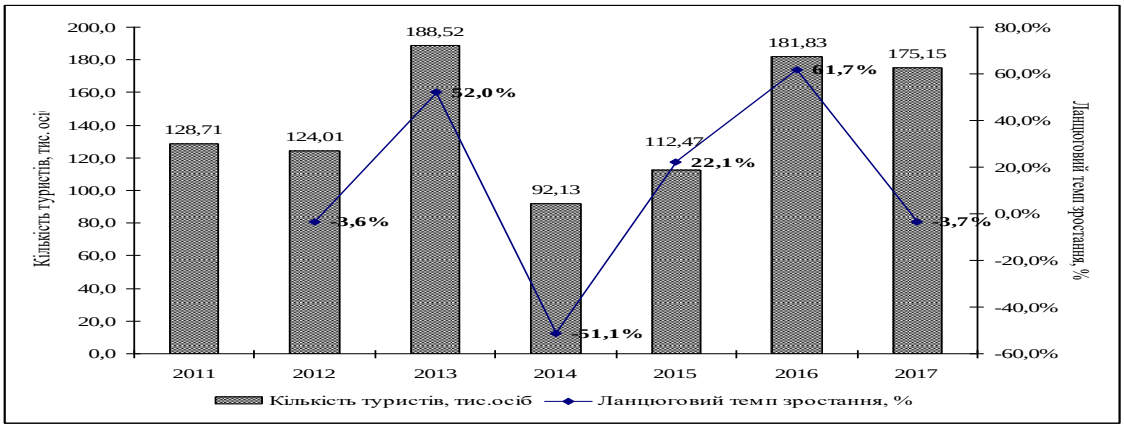

Рис. 1. Динаміка кількості туристів Львівської області у 2011-2017 рр.
(побудовано і розраховано на основі даних [1])

Маркетингові дослідження загальних обсягів туристичних потоків в Львівській обл., у тому числі за типами туризму демонструє такі результати. У 2014-2017 рр. показники кількості іноземних туристів і туристів, які в'їжджали в Україну, мали тенденцію до збільшення (рис. 2). Піковим був 2013 р., у якому кількість туристів, які виїжджали з Львівської обл. збільшилася у 2 рази порівняно з 2012 р. У 2014 р. показник кількості туристів, бажаючих відвідати Україну знизився на 88%. У наступних 2015-2017 рр. кількість іноземних туристів у 2016 р. збільшилась в 2,7 рази, а у 2017 р. зменшилась на 28%. Кількість туристів, що виїжджали з Львівської області у 2016-2017 рр. мала тенденцію до зростання на 23,1% та 10,4% відповідно.

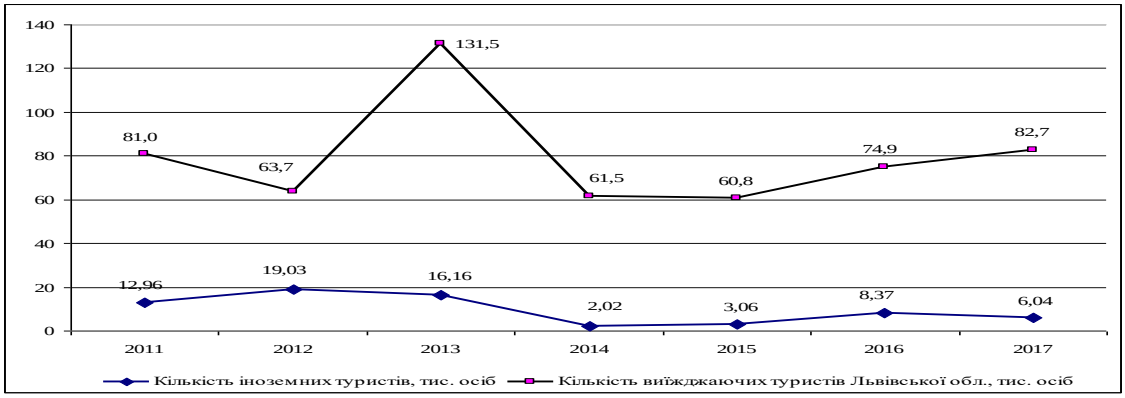

Рис. 2. Динаміка зміни кількості іноземних туристів та туристів, що виїжджали з Львівської обл. (*побудовано на основі даних [1])*

У 2017 р. у структурі туристичних потоків, переважали внутрішні туристи – 49,4%. Частка туристів, які виїжджали за кордон – 47,2%і тільки 3,4% – іноземні туристи (рис. 3).

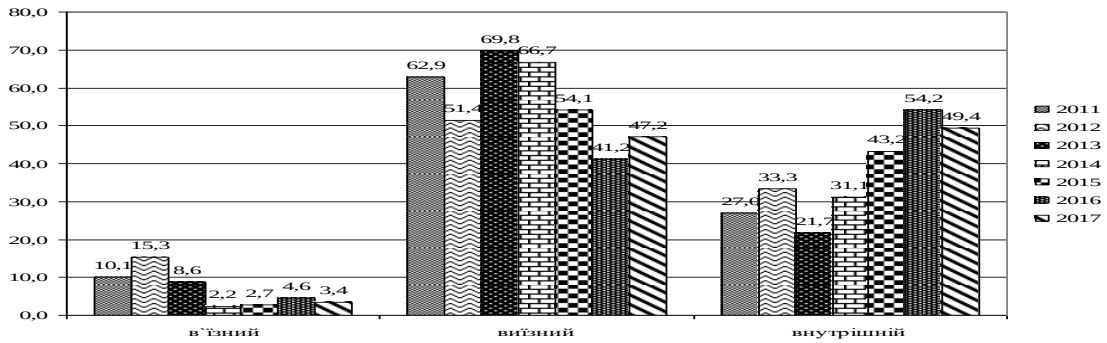

Рис. 3. Частка окремих типів туризму в загальному обсязі туристичних потоків в Львівській обл. у 2011-2017 рр., % *(розраховано і побудовано на основі даних [1])*

За сприяння турфірм вітчизняні туристи виїжджали у 70 країн світу. Найбільше – у Туреччину – 20,7 тис. осіб, Єгипет – 15,6 тис., Болгарію – 8,6 тис., Грецію – 7,6 тис., Угорщину – 6 тис. та Чорногорію – 4 тис. туристів (рис. 4).

У 2017 р. туристичними підприємствами Львівщини надано послуги іноземним туристам із 35 країн світу, серед них переважали громадяни Польщі – 1,5 тис. осіб, Азербайджану – 1,3 тис., Білорусі – 0,9 тис.

У 2017 році на Львівщині діяли 277 готельних закладів, їх послугами скористалися 871 тис. приїжджих, у тому числі 121 тис. іноземців.

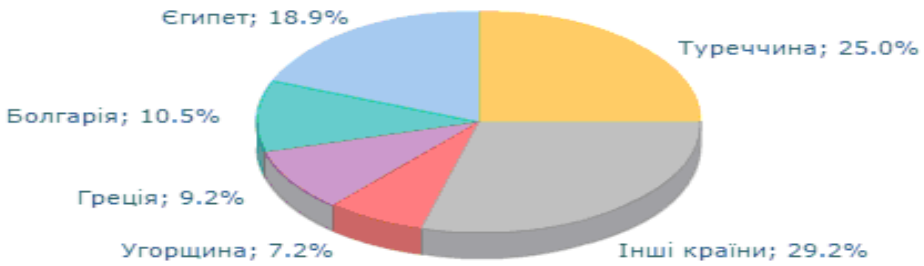

Рис. 4. Розподіл туристів-громадян України за країнами їх подорожі у Львівській обл. в 2017 р. *(побудовано на основі даних [1])*

Результати вторинних маркетингових досліджень демонструють, що 41% туристів приїжджають у м. Львів з метою відпочинку та розваг, 16% – відвідування культурних об’єктів та 13% – для відвідування друзів та родичів (рис. 5).

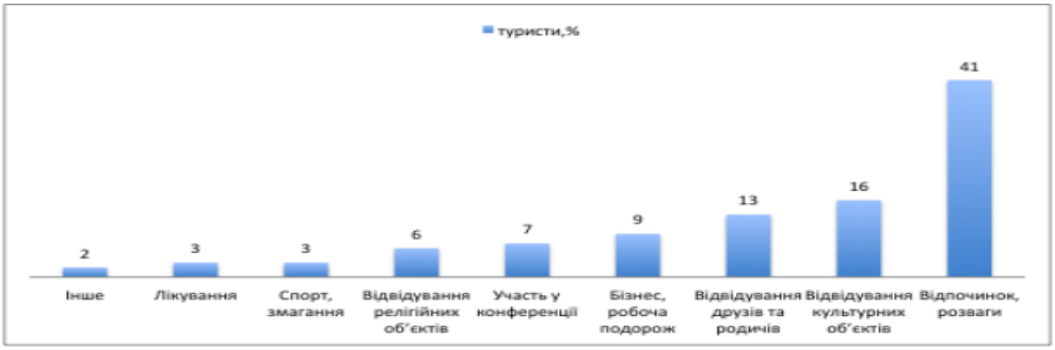

Рис. 5. Мета приїзду туристів до Львова

Незважаючи на позитивні передумови розвитку туризму у Львівській обл. невирішеними залишається низка проблем: незадовільний стан туристичних об'єктів (занедбані та напівзруйновані пам'ятки замково-палацової культури; незадовільний матеріально-технічний стан закладів культури та мистецтва; відсутність сучасних систем охорони, що призводить до втрати окремих цінних експонатів з музеїв, галерей); незадовільний стан доріг та відсутність під'їздів до багатьох туристичних об'єктів; низький рівень транспортних послуг усіх видів, особливо міжміського сполучення в межах області (відсутність інформації про розклад рейсів або складність її отримання, відміни рейсів, незадовільний стан транспортних засобів); недостатність інформаційно-маркетингового забезпечення просування туристичних та інвестиційних можливостей у сфері туризму та рекреації Львівської обл. (нерозвиненість мережі туристичних інформаційних центрів; брак консолідованого представлення туристично-рекреаційних можливостей та підприємств туристичної галузі на всеукраїнських та міжнародних туристичних та інвестиційних заходах для успішної промоції туристично-рекреаційного потенціалу Львівської обл.).

До основних чинників, що безпосередньо визначатимуть майбутнє туристичної галузі Львівської обл., за результатами маркетингових досліджень, можна віднести: конкуренцію, інформаційні технології, авіаперевезення, туроператорські послуги, а також політичні та соціальні умови розвитку. Формування ефективної маркетингової стратегії туристичної галузі Львівської обл. дасть змогу визначати конкурентні переваги, оцінювати маркетингові можливості для зосередження уваги на найперспективніших напрямах її розвитку.

Список використаних джерел

1. *Головне управління статистики у Львівській області. URL: http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/about/about_stat.php.*

Вовчанська О. М.
к.е.н., доцент,
Фалтічко Ю. О.
магістр
Львівський торговельно-економічний університет

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Основою для прийняття рішень щодо усіх ключових питань роботи підприємства повинна бути достовірна інформація стосовно головних факторів ринкового середовища, в якому воно працює. Сьогодні маркетингове дослідження – це комплекс різноманітних заходів по збору, обробці і аналізу інформації, які дозволяють підприємству розробляти і реалізовувати стратегію і тактику маркетингу та суттєво зменшувати невизначеність прийнятих маркетингових рішень.

Сутність маркетингових досліджень розглядається в роботах таких іноземних авторів, як Котлер Ф., Коллінз Т., Морріс Р., Черчілль Г., Голубков Є., Дайан А., Хершген Х., Беляєвський І., Базел Р., Кокс Д., Браун Р., Швальбе Х. Серед вітчизняних фахівців цим питанням займалися Полторак В., Старостіна А., Балабанова Л., Войчак А., Зозулєв О. та ін. Усі вони висвітлюють головні проблеми теорії, методологічних підходів, методики і практики маркетингових досліджень.

Роль маркетингових досліджень полягає в оцінці потреб, запитів і попиту споживачів, яка допомагає створенню програми їх задоволення, ідентифікації та визначенню як проблем, так і можливостей підприємства здійснити та оцінити свою маркетингову діяльність.

Слід відмітити, що не існує єдиного визначення поняття "маркетингові дослідження". Американська маркетингова асоціація (American Marketing Association) визначає маркетингові дослідження як функцію, яка пов'язує покупця і суспільство з фахівцем з маркетингу за допомогою інформації, яку використовують для визначення маркетингових можливостей і

проблем збирання, відбирання й оцінювання маркетингових дій, спостереження за ефективністю маркетингу і поліпшення сприйняття маркетингу як процесу [1].

Сутність маркетингових досліджень згідно міжнародного кодексу ESOMAR наступна: маркетингові дослідження – систематичний збір і об'єктивний запис, класифікація, аналіз і презентація даних щодо поведінки, потреб, відносин, вражень, мотивацій та ін. окремих осіб та організацій в контексті їх економічної, політичної, суспільної та повсякденної діяльності, що проводиться з певної проблеми та носить комплексний характер [2].

На думку Ф. Котлера, маркетингові дослідження – систематичне визначення кола даних, необхідних у зв'язку з маркетинговою ситуацією, що постає перед фірмою, їх збір, аналіз і звіт про результати [3].

З погляду Е. П. Голубкова, під маркетинговими дослідженнями розуміється систематичний збір, відображення й аналіз даних з різних аспектів маркетингової діяльності. Це функція, що через інформацію пов'язує маркетологів з ринками, споживачами, конкурентами, з усіма елементами зовнішнього середовища маркетингу [4].

А. О. Старостіна визначає маркетингові дослідження як систематичний процес постановки цілей дослідження, ідентифікації обсягів, збору, аналізу об'єктивної ринкової інформації і розробки рекомендацій для прийняття конкретних управлінських рішень[5].

Таким чином, практично всі визначення маркетингових досліджень представляють їх як послідовність певних дій по збору, обробці інформації для отримання певного результату і вирішення маркетингових проблем.

Основні завдання маркетингових досліджень: аналіз кон'юнктури ринку; визначення величини і динаміки попиту та пропонування товарів, співвідношення їх величин; розрахунок місткості ринку в цілому та його окремих сегментів; дослідження поведінки споживачів, конкурентів та інших суб'єктів ринку (постачальників, посередників тощо); оцінка результатів діяльності підприємства; визначення конкурентних позицій продукції й підприємства в цілому; орієнтація підприємства на випуск товарів, збут яких забезпечений умовами ринку; розробка рекомендацій стосовно цінових, комунікаційних та розподільчих маркетингових політик підприємства; прогнозні дослідження збуту продукції підприємства; розробка розгорнутої програми маркетингу підприємства.

Ключову роль у здійсненні маркетингового дослідження відіграє процес комплексного планування, накопичення, аналізу та опису даних, необхідних для специфічної маркетингової ситуації. Досвід організації та проведення маркетингових досліджень в різних країнах передбачає дотримання стандартної процедури, в якій слід виділити наступні етапи:

– розробку загальної концепції дослідження, що передбачає визначення потреби в проведенні дослідження, обґрунтуванні проблеми, окресленні мети, формулюванні робочої гіпотези;

– підготовку плану маркетингового дослідження щодо збору інформації, в якому зазначаються методи дослідження, вид інформації та джерела її отримання, містяться проектовані форми для збору даних, розраховується обсяг вибірки, визначається системи аналітичних показників;

– реалізацію плану маркетингового дослідження, в результаті якої отримуємо необхідний масив емпіричних даних для подальшого аналізу;

– опрацювання й оцінку отриманих результатів, яка передбачає інтерпретацію систематизованої інформації, формулювання висновків, пропозицій, рекомендацій, підготовка й представлення заключного звіту.

При здійсненні маркетингових досліджень на підприємстві слід враховувати: мету дослідження, його основні завдання, еволюцію маркетингових досліджень, закордонний досвід, класифікацію маркетингових досліджень за відповідними ознаками, певні конкретні вимоги, типи зовнішнього середовища та їхні чинники, дотримання послідовності процесу проведення маркетингового дослідження та створення відповідної маркетингової інформаційної системи.

Проведення маркетингових досліджень дозволяє підприємству об'єктивно оцінити

свої ринкові можливості і вибрати ті напрямки діяльності, де досягнення поставлених цілей стає можливим з мінімальним ступенем ризику і більшою визначеністю та згодом прийняти певні маркетингові рішення.

Список використаних джерел

1. Peter P. Bennett. ed., Glossary of Marketing Terms. Chicago: American Marketing Association, 1990, P. 117–118.

2. Полторак В. А. Маркетинговие исследования. Днепропетровск: ДУЕП, 2002. 368 с.

3. Котлер Ф. Основы маркетинга; пер. с англ. Новосибирск: Наука, 1992. 734 с.

4. Голубков Е. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика; 2- е изд., перераб. и доп. М. : Издательство "Финпрес". 2000. 464 с.

5. Старостіна А. О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків: підручник. К.: ТОВ "Лазарит-Поліграф", 2012. 480 с.

Полякова Ю. В.
к.е.н. доцент
Львівський торговельно-економічний університет,
Яремко С. А.
аспірант
ДУ "Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України"

НАПРЯМКИ ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СМАРТ-СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Смарт спеціалізація це інноваційний інструмент, що застосовується країнами Європейського Союзу для соціально-економічного розвитку регіонів з урахуванням місцевих умов та виявлення конкурентних переваг та активів регіону, використання його інноваційного і наукового потенціалу. Запровадження Смарт Спеціалізація в Україні – це складова політики ЄС у сприянні розвитку українських регіонів та допомоги у подоланні тривалого економічного спаду. На рахунку європейських країн вже понад 120 впроваджених стратегій Смарт Спеціалізації [1]. Для України перевагою такого підходу є входження областей до мережі регіонів ЄС, залучення інвесторів в область, збільшення кількості спільних проектів з ЄС.

При цьому впровадження Смарт Спеціалізації можливе лише за умови налагодження співпраці між органами державної та регіональної влади, місцевою бізнес-елітою, академічним середовищем, та громадянським суспільством. Для початку цей інноваційний метод буде запровадження під керівництвом та за методикою фахівців спеціалістів ЄС в пілотних областях (Харківській, Запорізькій та Одеській) а згодом і в інших регіонах. За результатами досвіду можлива адаптація методики ЄС до українських реалій.

При цьому Стратегії регіонального розвитку мають базуватися на засадах Смарт Спеціалізації, що допоможе ефективніше використовувати наявні ресурси, розвивати унікальні сторони та удосконалювати систему стратегічного планування в областях.

Практика показала певні проблеми застосування в Україні. У той час як в європейській і світовій практиці наголошується на можливостях смарт-спеціалізації для активізації використання промислового потенціалу регіонів, в Україні в концепції смарт-спеціалізації є ідея традиційного переважання промислової складової, що може звестися до ідеї простої модернізації регіонального промислового потенціалу.

Є небезпека викривлення самої ідеї смарт-спеціалізації як інноваційного розвитку всіх секторів економіки регіону, а не лише промисловості. Навпаки, на смарт-спеціалізацію покладається завдання відходу від традиційної промислової політики шляхом підтримки нових і прогресивних галузей. Йдеться про загальний економічний розвиток регіону на інноваційних засадах, який передбачає визначення перспективних галузей як пріоритетних,

що мають найбільший потенціал конкуркентоспроможності (які далеко не завжди мають бути представлені промисловістю).

На стимулювання економічного розвитку нових та потенційно ефективних галузей можуть бути залучені фонди ЄС.

Завданням регіональної смарт-спеціалізації є стимулювання диверсифікації напрямків економічного розвитку регіону шляхом розробки нових напрямів виробничої діяльності. Загалом, її метою. є не стільки технологічна модернізація базових галузей промисловості, а скоріше, зміна самої структури регіональної економіки, виявлення та залучення в господарську діяльність потенційних переваг та сильних сторін регіональної економіки в певній галузі діяльності і знань.

Для України впровадження моделі смарт-спеціалізації є вкрай актуальним завданням, оскільки саме на її засадах можливо розблокувати регіональний потенціал для структурних і технологічних змін, а також промислової модернізації на інноваційних засадах.

Важливе значення смарт-спеціалізація має також для розширення можливостей регіональної економіки адаптуватися до непередбачуваних змін ринкових умов у майбутньому. Це передумова для подолання негативних тенденцій збереження старої промислової структури наших регіонів та інертності регіональної економіки, що зумовлені практикою штучного визначення певних промислових галузей регіонів як пріоритетних і їх державної підтримки.

Стратегічне планування регіонального розвитку відтепер обов'язково міститиме елементи smart-спеціалізації. Формування стратегій розвитку регіонів України на засадах старт-спеціалізації передбачено постановою Кабінету Міністрів України "Деякі питання реалізації у 2018-2020 роках Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року" від 12 вересня 2018 р. № 733 [2].

"Ключова роль smart-спеціалізації – підсилити громади, трансформувати регіональні економіки, а не законсервувати традиційні галузі. І рушійна сила цих процесів – молоді лідери. Smart-спеціалізація або розумна децентралізація – це фактично новий інструмент регіональної політики. Це побудова локальних економік знань та інновацій з подальшою конкуренцією між ними. Головна її особливість – формування стратегій знизу у тісній співпраці та діалозі влади, бізнесу, науки і громади зі спільним баченням економічного, інноваційного, наукового потенціалу регіону", – наголосив міністр регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України Геннадій Зубко [2]. На його думку, першими кроками для розробки регіональних стратегій smart-спеціалізації мають стати: аналіз регіонального контексту і потенціалу для інновацій; застосування надійної та інклюзивної структури управління; вироблення спільного бачення щодо майбутнього регіону; вибір обмеженого числа пріоритетів регіонального розвитку; створення відповідного комбінування політики, а також інтеграція механізмів моніторингу та оцінки. Позитивне і е, що серед джерел фінансування поряд з коштами державного і регіонального бюджети, регіони можуть розраховувати на співфінансування за рахунок приватних промоутерів проекту, структури фондів та спеціальних програм ЄС. Це дієвий інструмент підвищення конкурентоспроможності регіонів України

Список використаних джерел

1. Снігова О. Smart-спеціалізація та stupid-реалізація. Дзеркало тижня. 29 квітня 2018 р. URL: https://dt.ua/economics_of_regions/smart-specializaciya-ta-stupid-realizaciya-276489_.html.

2. За smart-спеціалізацією майбутнє розвитку регіонів, – Геннадій Зубко на форумі YES. Урядовий портал/ URL: https://www.kmu.gov.ua/ua/news/za-smart-specializaciyeyu-majbutnye-rozvitku-regioniv-gennadij-zubko-na-forumi-yes.

Чех М. М.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ УЧАСТІ УКРАЇНИ У ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ ВАРТОСТІ

Ефективна реалізація перспективних цілей економічного зростання в Україні тісно пов'язана зі ступенем її участі глобальній фрагментації виробництва. Важливо розуміти, що реальні масштаби сучасної економіки та відповідно зовнішньоекономічної діяльності визначаються не стільки розміром експорту й імпорту, скільки обсягом доданої вартості, яку створює та чи інша країна, її позиціонування у рамках глобальних ланцюгів доданої вартості (GVC).

Функціонування глобальних мереж створення вартості сприяє трансформуванню архітектури світової економіки, змінюючи масштаби та напрямки глобальних потоків товарів, послуг і капіталів. Така тенденція стимулює можливості країн, що зможуть інтегруватися в ГЛСВ та отримувати від цього вигоди, пов'язані з розширенням та диверсифікацією зовнішньої торгівлі, доступом до капіталів, технологій та передової управлінської практики.

Очевидно, що зміна територіальної організації міжнародного бізнесу за допомогою GVC створює можливості для нових учасників глобальної економіки. У міру того, як виробничі системи стають децентралізованими, фрагментованими і більш спеціалізованими, виникають нові ринкові можливості для всіх видів компаній, включаючи малі та середні підприємства, для входження до глобальних ринків та переходу до експортної діяльності, яка має вищу ефективність за рахунок спеціалізації [1].

Як зазначено у Н. Черкас та ін., участь у глобальних ланцюгах вартості може привести до підвищення рівня продуктивності та доданої вартості внаслідок через трансмісійні канали економічної та соціальної модернізації [2, с. 48]. Відповідні механізми систематизовано у табл. 1.

Таблиця 1

Трансмісійні механізми модернізації економіки через участь у GVC

Трансмісійний канал	Характеристика впливу
Зворотні і форвардні зв'язки[5]	зворотні зв'язки спричиняють ефект попиту (провідні компанії, зазвичай, вимагають високих стандартів якості від постачальників) та ефект підтримки (провідні фірми можуть допомагати локальним постачальникам шляхом обміну знаннями, технологіями, авансовими платежами та ін.). Додатково, форвардні та зворотні зв'язки сприяють трансферу технологій, підвищуючи продуктивність внутрішніх фірм за допомогою таких механізмів: ефект дифузії (поширення знань і технологій у секторі, до якого належить постачальник) та ефект якості й доступності (участь у глобальних ланцюгах вартості підвищує доступність і якість ресурсів та проміжної продукції в секторі покупця).
Проконкурентна реструктуризація ринку	посилюється конкуренція за обмежені ресурси в країні між іноземними інвесторами та місцевими фірмами, що сприяє підвищенню загальної продуктивності в середньостроковій перспективі внаслідок демонстраційного ефекту.
Трансфер технологій	сприяє зростанню продуктивності внутрішніх компаній у відповідних низхідних і висхідних секторах внаслідок виробництва у глобальних мережах.
Ефект масштабу	досягнення масштабу посилюють проконкурентні ефекти, адже сприяють розвитку інфраструктури супутніх послуг, пов'язаних із глобальними виробничими мережами; зростає здатність країни до пролонгації участі у ланцюгах вартості, зокрема через розвиток логістики, що сприяє вертикальній інтеграції країн у глобальні виробничі мережі.

[5] Зворотні зв'язки включають придбання внутрішньої продукції в межах ланцюгів вартості, що, своєю чергою, підтримує виробництво та/або продуктивність у висхідних секторах; форвардні − передбачають продажі через ланцюги вартості проміжної продукції у внутрішню економіку, що стимулює виробництво та/або продуктивність у різних низхідних секторах [2, с. 48].

	Продовження табл. 1
1.	2.
Ефекту ринку праці (попит на кваліфікованих працівників та підвищення кваліфікації)	стимулює зростання продуктивності шляхом підвищення попиту на знання та освіту, оскільки участь у глобальних ланцюгах характеризується підвищеним попитом на кваліфіковану робочу силу з боку ТНК чи інших учасників.

**Примітка: сформовано на основі [2].*

Варто підкреслити, що для України участь у GVC створює ряд можливостей, серед них:

- розширення експорту (не лише кількісної, а й якісної його складової);
- підвищення ефективності використання конкурентних переваг;
- стимулювання конкурентності невеликих підприємств;
- приплив капіталу;
- зростання рівня продуктивності;
- доступ до ноу-хау у сфері технологій, менеджменту, маркетингу, до проміжних ресурсів, до кредитів.

Оскільки, ланцюги доданої вартості виступають носіями глобальних стандартів ведення бізнесу, участь у них забезпечує для країни ліпший доступ до інформації, засвоєння нових технологічних знань та навиків. До того ж, вітчизняні компанії завдяки доступу до іноземних проміжних товарів можуть створювати нові галузі виробництва, що окреслять міжнародну спеціалізацію країни [3, с. 2-3]. Водночас для України, як і для більшості малих економік, як правило, складно знайти альтернативу інтеграції до GVC через низький рівень ресурсозабезпечення та залежність від зовнішніх ринків.

Отже, для національної економіки залучення до глобальних ланцюгів вартості виступає пріоритетним завданням, оскільки створює підґрунтя для інтеграції у світову економічну систему й сприяє соціально-економічному розвитку країни. Проте, це тривалий процес, що неможливий без проведення системних заходів та ефективної економічної політики, що покликані забезпечити максимально ефективне використання економічного потенціалу країни для досягнення економічної модернізації.

Список використаних джерел

1. Гужва І. Ю., Онищенко В. П. Глобальні ланцюги доданої вартості та інтеграція до них України. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2015. № 3. С. 10-19. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2015_3_3.

2. Черкас Н. І., Чех М. М., Василиця О. Б. Економічна модернізація у глобальних ланцюгах вартості. Бізнес-інформ. № 10. 2018. С. 45-50

3. Memedovic O., Sturgeon T. Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy. UNIDO. Vienna, Austria. 2011.

Шайда О. Є.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПОМАТІЇ УКРАЇНИ

В сучасних реаліях розвитку глобалізованого світу та трансформації міжнародних політичних і економічних відносин головним пріоритетом зовнішньої політики України є її інтеграція в європейський політичний, економічний, правовий простір та євроатлантичний простір безпеки. Виклики і загрози, які постали перед Україною в період розгортання російської агресії, продемонстрували вкрай гостру необхідність посилення економічної безпеки нашої держави. Відтак особливого значення набуває економічна дипломатія

України, основними завданнями якої є забезпечення національного інтересу і захист національної безпеки.

Економічна дипломатія спрямована на захист економічних інтересів країни, сприяння розвитку торговельно-економічних зв'язків, залученню іноземних інвестицій у ключові сфери економіки і виконанню міжнародних договорів країни. Основним пріоритетом сучасної економічної дипломатії є забезпечення безпеки країни. Економічний та політичний тиск, здійснюваний на Україну з боку Російської Федерації, визначає головним завданням вітчизняної економічної дипломатії диверсифікацію зовнішньоекономічної діяльності України, яка до кривавих подій 2013-2014 рр. значною мірою була зосереджена на співпраці з країнами СНД, серед яких найбільші обсяги зовнішньоторговельної та інвестиційної діяльності припадали на Росію.

Але напруга у відносинах України з Росією потребувала корекції зовнішньоекономічної стратегії держави з використанням інструментів економічної дипломатії. Першочерговим дипломатичним завданням української влади стало підписання Угоди про асоціацію України та ЄС, яке відбулося у два етапи: 21 березня 2014 року було підписано політичну частину, 27 червня 2014 року – економічну частину. 1 січня 2016 року розпочалося тимчасове застосування Розділу IV Угоди про асоціацію між Україною та ЄС в частині поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі. З 1 вересня 2017 року Угода про асоціацію між Україною та ЄС набрала чинності в повному обсязі. 1 жовтня 2017 вступили в силу додаткові торгові преференції ЄС для України.

Водночас на підставі Указу президента України Петра Порошенка від 17 вересня 2018 року та законопроекту № 0206, прийнятого Верховною Радою України 6 грудня 2018 року було припинено дію Договору про дружбу, співробітництво і партнерство між Україною і Російською Федерацією, підписаного 31 травня 1997 року. Україна остаточно демонструє перенесення центру ваги вітчизняної дипломатії на європейський простір, коли 22 травня 2018 року Президент України Петро Порошенко оприлюднив указ "Про припинення дії для України окремих міжнародних договорів, укладених в рамках Співдружності незалежних держав" та заявив, що Україна відкликає всіх своїх представників з усіх статутних органів СНД.

Аналізуючи сучасну структуру зовнішньоторговельної діяльності України, можна констатувати, що станом на початок 2019 р. частка країн СНД в експорті впала до 12%, в імпорті – до 21%, частка країн ЄС в експорті з України становила 43%, і стільки ж в імпорті – 43%.

Слід зазначити, що у рамках Експортної Стратегії, прийнятої Урядом 27 грудня 2017 р., було затверджено перелік нових перспективних ринків, які зможуть замінити традиційні експортні ринки, доступ на які ускладнено через політичну ситуацію. Зокрема, було визначено топ-20 ринків, які, за умови вибору правильних форм і інструментів роботи з ними, здатні показати досить швидкі результати. Серед них, крім країн ЄС: Єгипет, Індія, Білорусь, Грузія, Молдова, Іран, Саудівська Аравія, Китай, Японія, США, Канада, Швейцарія та Бангладеш.

Таким чином перед економічною дипломатією постає важливе завдання політико-дипломатичної підтримки вітчизняних експортерів і сприяння їм у виході на нові ринки збуту та диверсифікації потоків вітчизняного експорту.

Яхно Т. П.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

РОЛЬ СПОЖИВЧОГО РИНКУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

На сучасному етапі відбуваються істотні структурні зрушення на споживчому ринку, змінюються обсяги товарної маси та обсяги послуг, що на ньому циркулюють, змінюються ціни. У свою чергу, це спричиняє зростання обсягів і рівня економіки, ускладнення господарського розвитку, посилення суперечностей між виробником і споживачем, монополістичних тенденцій, тощо. За таких умов ринкова саморегуляція споживчого ринку неспроможна забезпечити ефективний і стабільний його розвиток та формування оптимальних соціально-економічних пропорцій. Тому ринкова саморегуляція повинна доповнюватися системою певних дій та важелів впливу з боку держави. Як справедливо зазначив Л. Саркісян, "держава повинна вивчати закономірності, які характеризують кількісні процеси у сфері виробництва та споживання, зміну співвідношення та частку різних учасників ринку, захищаючи інтереси споживачів, вітчизняних виробників та свої інтереси". Таким чином, роль споживчого ринку у реалізації економічної безпеки держави зводиться до реалізації таких завдань: економічних – ефективність функціонування споживчого ринку визначає результативність діяльності всієї соціально-економічної системи; соціальних – на споживчому ринку задовольняються матеріальні і нематеріальні потреби людей, що забезпечує відтворення головної продуктивної сили суспільства – людського капіталу; технологічних – висока сприйнятливість споживчого ринку до нововведень є прискорювачем розвитку науковотехнічного прогресу; політичних – забезпечення економічної, передусім, продовольчої безпеки.

Роль споживчого ринку проявляється також у забезпечення зовнішньоекономічної безпеки, яка являє собою такий стан відповідності зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам, що забезпечує мінімізацію збитків держави від дії негативних зовнішніх економічних чинників та створення сприятливих умов розвитку економіки завдяки її активності у світовому поділі праці. Сутність цієї складової економічної безпеки полягає у недопущенні виникнення істотної залежності держави від кон'юнктури зовнішніх ринків товарів і послуг, у тому числі споживчого призначення, переважання у структурі зовнішньоекономічних зв'язків одного чи декількох провідних партнерів, а також у незбалансованості експортно-імпортних потоків споживчих товарів і послуг. Залежно від запитів ринку повинен радикально змінюватися процес виробництва в напрямі максимального підвищення його гнучкості. У свою чергу, споживчий ринок може здійснювати істотний вплив на характер і зміст функціонування і розвитку інших ринків – елементів системи, і таким чином брати активну участь у формуванні додаткових можливостей для власного розвитку. Через взаємозв'язок з іншими ринками (ринком ресурсів, фінансовим ринком тощо) споживчий ринок на основі цих зв'язків формує основні макроекономічні пропорції.

Як справедливо зазначив Л. Саркісян, "держава повинна вивчати закономірності, які характеризують кількісні процеси у сфері виробництва та споживання, зміну співвідношення та частку різних учасників ринку, захищаючи інтереси споживачів, вітчизняних виробників та свої інтереси". Таким чином, роль споживчого ринку у реалізації економічної безпеки держави зводиться до реалізації таких завдань: – економічних – ефективність функціонування споживчого ринку визначає результативність діяльності всієї соціально-економічної системи; – соціальних – на споживчому ринку задовольняються матеріальні і нематеріальні потреби людей, що забезпечує відтворення головної продуктивної сили суспільства – людського капіталу; – технологічних – висока сприйнятливість споживчого

ринку до нововведень є прискорювачем розвитку науковотехнічного прогресу; – політичних – забезпечення економічної, передусім, продовольчої безпеки.

Центральним елементом продовольчої безпеки є забезпеченість продуктами харчування, а в її структурі варто виділити чотири складові. Доступність продуктів харчування виявляється у трьох формах. Фізична доступність передбачає просту наявність на споживчому ринку життєво необхідних продуктів, економічна доступність включає фінансову можливість їх отримати, а соціальна – мінімальну диференціацію у споживанні головних груп продуктів серед різних верств населення. Забезпечення ефективного функціонування системи продовольчої безпеки безпосередньо залежить від: стійкості підсистеми забезпечення; структурних змін в АПК, інвестиційної політики, формування підсистеми технічного забезпечення, удосконалення податкового законодавства, організації банківського обслуговування, створення товарних запасів матеріально-технічних засобів, діючої системи страхування урожаїв і майна підприємств АПК, науково-інформаційного забезпечення.

Реальна і повноцінна система продовольчої безпеки України повинна охоплювати такі складові: міцне і надійне забезпечення, що базується на національному АПК, здатному постійно забезпечувати населення продуктами харчування на відповідному рівні, адекватно реагуючи на кон'юнктуру продовольчого ринку; фізична і економічна доступність необхідної кількості і асортименту продовольства для різних категорій населення забезпечується їх платоспроможністю, що не ставить під загрозу задоволення інших основних потреб людини; система захищеності вітчизняного виробника продовольчих товарів від імпортної залежності як в продовольстві, так і ресурсному забезпеченні.

Дика І. В.
магістр,
Нагребна Л. В.
магістр
Львівський торговельно-економічний університет,
Семів Г. О.
к.е.н.
Національна академія сухопутних військ імені гетьмана Петра Сагайдачного, м. Львів

ЕФЕКТИВНІСТЬ УЧАСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ПРОЕКТАХ МІЖНАРОДНОЇ ВИРОБНИЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

За теперішніх умов активної глобалізації та конкуренції міжнародна виробнича кооперація є одним з найнеобхідніших компонентів стабільності та розвитку будь-якого національного господарства. Вже сьогодні у багатьох країнах світу виробнича кооперація набуває основної ролі в моделі соціально-економічного розвитку, так як сприяє розв'язанню важливих економічних проблем на мікро- та макрорівнях через ефективніше використання обмежених ресурсів, інноваційну спрямованість виробничих процесів, підвищену мотивацію її учасників. Виробнича кооперація дозволяє спростити вихід виробників на світову арену, при цьому це позитивно позначається як на структурі вітчизняного ринку, так і робить великий внесок у розвиток зовнішнього сектору економіки. Також вона сприяє прискоренню технологічної модернізації виробництва через взаємодію інноваційних потенціалів країн-учасників, що призводить до збільшення конкурентоспроможності продукції.

У глосарії термінів, опублікований Європейською комісією ООН (ЄЕК ООН), промислову кооперацію визначають як "відносини між незв'язаними підприємствами різних країн, що базується на довгостроковій спільності інтересів". Сутність міжнародної виробничої кооперації є близькою до поняття "компенсаційної угоди", яка є особливою формою співпраці в межах виробничої кооперації. Сутність її полягає у поставці

комплектуючих чи устаткування підприємствам з оплатою їхньої вартості продукцією, яка буде виготовлена на його основі або сировиною, що буде добута з використанням поставленого обладнання. Своє трактування дає Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність", згідно якого під "міжнародною кооперацією" розуміють співпрацю (розробка, спільне виробництво або спільна реалізація кінцевої продукції) двох або більше суб'єктів господарської діяльності, серед яких хоча б один є іноземним.

Напрями спеціалізації виробничої кооперації визначаються специфікою галузей промисловості, техніки і технологій виробництва. Для прикладу у машинобудівній промисловості кооперування охоплює зв'язки у формі поставок головному заводу окремих деталей, вузлів, заготовок кінцевого виробу. У разі кооперування між підприємствами машинобудування і хімічної галузі промисловості перші одержують поставки лаків, фарб, мастил та інших продуктів хімічної промисловості. У легкій промисловості набуло поширення кооперування шляхом реалізації операцій на умовах давальницької сировини, коли головне підприємство постачає за кордон тканини, матеріали, викройки і отримує готову продукцію.

З метою визначення конкурентних переваг для вітчизняних підприємств автомобільної галузі й легкої промисловості та ефективності їх участі у проектах міжнародної виробничої кооперації, доцільно використати індекс виявлених порівняльних переваг, який розраховується за такою формулою:

$$RCA^t = \frac{1000}{(X_j^t + M_j^t)} \times \left[(X_{ij}^t - M_{ij}^t) - (X_j^t - M_j^t) \times \frac{(X_{ij}^t + M_{ij}^t)}{(X_j^t + M_j^t)} \right],$$

де: X_{ij}^t - експорт товарів сектору (*j*) країни (*i*) до групи інших країн, взятих для аналізу; M_{ij}^t - імпорт товарів сектору *(j)* країни *(i) з* групи інших країн, взятих для аналізу; X_j^t - загальний експорт країни *(i)* до групи інших країн, взятих для аналізу; M_{ij}^t - загальний імпорт країни *(i) з* групи інших країн, взятих для аналізу.

Результати розрахунків індексу виявлених порівняльних переваг по товарній групі "Комплекти проводів для свічок запалювання та комплекти проводів інших типів, які використовуються в моторних транспортних засобах, літаках та на суднах" за 2018 р. свідчать, що найвищі порівняльні переваги та найвищий рівень ефективності у торгівлі комплектуючими до автомобіля (кабельні мережі до транспортних засобів) Україна мала на ринках Німеччини (значення індексу RCA –1,828), Угорщини (0,703), Румунії (0,682) та Словаччини (0,661). Також традиційно високі конкурентні позиції вітчизняні підприємства цієї спеціалізації мали на ринках Нідерландів, Португалії та Іспанії. Такі результати пов'язані із розташуванням на території України та успішною діяльністю значної кількості підприємств автомобільної галузі, які беруть участь у системі виробничої кооперації (Фуджікура, Тайм енд Спейс, ЛЕОНІ Ваерінг Системс УА ГмБХ тощо).

Результати розрахунків індексу виявлених порівняльних переваг для вітчизняних підприємств текстильної галузі за 2018 р. свідчать про високий рівень ефективності діяльності на ринках Данії (значення індексу RCA – 98,19), Бельгії (51,71), Франції (40,90), Нідерландів (34,67) та Німеччини (34,05). Вказане пояснювалося налагодженими поставками текстилю до цих країн насамперед внаслідок кваліфікованої дешевої робочої сили, а також використання операцій на умовах давальницької сировини.

Таким чином, міжнародна виробнича кооперація стає суттєвим чинником соціально-економічного та науково-технічного розвитку країн світу, ареною міжнародної інтеграції, ефективним інструментом конкурентної боротьби та засобом раціонального використання факторних потужностей. В умовах глобальної економіки міжнародна кооперація здебільшого поширюється в таких сферах співпраці, як: поставка комплектного обладнання і устаткування з наступною оплатою їхньої вартості продукцією; надання ліцензій, виробничого досвіду та знань із наступною оплатою їхньої вартості поставками продукції; підряд; спільне виробництво, науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи (НДДКР); спільні підприємства; спільні проекти.

В українських підприємств є значні перспективи до активізації участі в проектах міжнародної виробничої кооперації, адже в той час, як інші країни вже досягли свого піку розвитку, у нас є запас значних можливостей та перспектив. Запозичивши досвід інших країн та подолавши основні бар'єри, які перешкоджають ефективній участі вітчизняних підприємств у системі міжнародної кооперації, можна досягти значних успіхів на рівні окремої галузі, регіону і навіть цілої економіки. Для створення сприятливих перспектив розвитку промислової кооперації, Україна має проводити більш дієву та збалансовану зовнішньоекономічну політику з усіма потенційними партнерами, особливо на європейському континенті.

СЕКЦІЯ 5 “МЕНЕДЖМЕНТ, ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА”

Мізюк Б. М.
д.е.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Інноваційна діяльність в сфері туризму спрямована на впровадження передових інформаційних і телекомунікаційних технологій, на створення нового або зміну існуючого продукту, на вдосконалення транспортних, готельних та інших послуг, освоєння нових ринків і сучасних форм організаційно-управлінської діяльності. Нові інформаційні технології стають визначальними факторами для конкурентоспроможності індустрії туризму та активізації обмінів з іншими секторами економіки, з ними пов’язаними.

Інформаційні технології в туризмі дозволяють:

– використовувати економічні канали зв’язку з компаніями і цільовими ринками;

– спростити реалізацію туристичного продукту, що призводить до збільшення обороту і зменшення обсягу витрат;

– забезпечувати більш високий рівень якості обслуговування і утримання споживача;

– скорочувати витрати завдяки більшій ефективності внутрішніх операцій і спрощення процедури торгових угод.

Туризм має важливу перевагу перед іншими секторами електронної торгівлі – його споживач отримує придбаний продукт безпосередньо в місці його виробництва, а саме в туристичному центрі і тому немає необхідності доставляти продукт споживачеві за різними адресами.

Розвиток привабливості туристичного бізнесу ставить завдання розроблення цільової стратегії маркетингу для туристичного продукту. Мета такої стратегії у створенні і просуванні туристичного продукту, що виражає і відображає територіальні особливості і поєднує цінності навколишнього середовища зі специфічними місцевими умовами прийому обслуговування туристів. Розробка та реалізація стратегії маркетингу неодмінно потребує сучасних інноваційних інструментів і, в першу чергу, сучасних інформаційних технологій.

Активне впровадження сучасних інформаційних технологій у діяльність туристичних підприємств є необхідною умовою їх успішної роботи, оскільки точність, надійність, оперативність і висока швидкість обробки та передачі інформації визначає ефективність управлінських рішень у цій сфері. Загальними особливостями ІТ-туристичних підприємств є автоматизація процесів планування. Обліку і управління основних напрямків діяльності. На даний час формування туристичного продукту передбачає використання глобальних розподільних систем GDS (Global Distribution System), які забезпечують швидке і зручне бронювання квитків на транспорт, резервування місць в готелях, прокат автомобілів, обмін валют, замовлення квитків на розважальні і спортивні заходи.

В складних економічних умовах, туристичні підприємства повинні орієнтуватись на нові джерела конкурентних переваг на основі використання сучасних інформаційних технологій. Важливим є створення незалежних туристичних інформаційних центрів та інформаційної мережі між підприємствами туристичної галузі на рівні регіону, області чи дестинації.

Для цього необхідно розробити відповідну інтегровану стратегію діяльності, яка об’єднала б туристичні стратегії окремих областей і забезпечила їм можливість спільно вирішувати проблемні питання розвитку туризму. Потрібно підготувати реєстр головних туристичних ресурсів для регіону, який сприятиме стратегічному плануванню і розробці

програм використання туристичних продуктів.

Необхідно організувати туристичний портал регіонів, роль якого полягатиме в покращенні дії туристичного бізнесу. При цьому є сенс застосувати тренінгові програми, які збільшують можливості регіональних адміністраторів і малих туристичних підприємств. Зміст тренінгу включатиме маркетинг, розвиток продукту, Інтернет-маркетинг, підтримку малого бізнесу.

Разом з тим, можна відзначити загальні фактори, що стримують запровадження інновацій в діяльності туристичних підприємств:

– недосконала національна туристична політика, яка пасивно реагує на захоплення ринку;

– національні виробники туристичних послуг та тур організатори не мають власних коштів на розвиток новітніх, стратегічних, проривних інновацій, тому і не можуть вийти на "зрілі" ринки економічно-розвинених країн;

– на результати економічних трансформацій суттєво впливають: повільний характер інноваційних змін;

– низький рівень інноваційної культури;

– переважна більшість малих підприємств з невеликими обсягами виробництва та фінансовими ресурсами.

Українські споживачі туристичних послуг віддають перевагу прямому спілкуванню і черпають недовіру до суб'єктів туристичного ринку, чим ускладнюють прорив інформаційних технологій на ринок. Хоча така форма організації відпочинку була б набагато простішою, швидшою та зручнішою, де кожен споживач міг би організувати свій відпочинок так просто, як здійснення будь-якої мобільної операції.

Прикладами інноваційних перетворень є створення мобільних додатків із систем бронювання і замовлень та надання туристичної інформації стосовно готелів, авіа-рейсів та інших туристичних послуг, більш того, до сучасних гаджетів додано функції оплати послуг в Інтернеті, що повністю спрощує замовлення та використання туристичних послуг.

Інноваційним проривом є вихід туристичної реклами у соціальні мережі, де споживач може вести прямий діалог та отримувати найсвіжішу інформацію стосовно певних туристичних центрів чи цікавих атрактивних об'єктів, що ще більше підсилює соціальну функцію туризму.

Трут О. О.
к.е.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

ЗВОРОТНИЙ ЗВ'ЯЗОК В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЮ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ

Необхідною передумовою моніторингу індивідуальної та групової результативності є забезпечення зворотного зв'язку в процесі управління результативністю, зауважують зарубіжні та вітчизняні вчені. *Процес зворотного зв'язку* – дуже важлива складова процесу управління індивідуальною результативністю працівників організації. Він дозволяє визначити досягнення працівника або виявити слабкі місця, які потребують поліпшення або розвитку.

Основа зворотного зв'язку – фактичні дані: результати, події, критичні події, значимі вчинки, що зробили певний вплив на ефективність роботи. Зворотний зв'язок повинен здійснюватися на основі фактів, а не думок, і набувати форми, що дозволяє співробітникам визнати і прийняти її фактичну складову. Зрозуміло, факти можуть інтерпретуватися по-різному, але будь-яка інтерпретація повинна ґрунтуватися на реальній ситуації, що висвітлюється під час зворотного зв'язку, а не на суб'єктивних поглядах того, хто цей

зв’язок забезпечує.

Потрібно вбудувати зворотний зв’язок у трудові процеси. Наскільки можливо, зворотний зв’язок повинен стати невіддільною частиною процесу управління результативністю. У працівників мають бути можливості та стимули оцінювати власну результативність [1, с. 32]. Вчені наводять певні рекомендації щодо здійснення зворотного зв’язку:зворотний зв’язок повинен бути негайним;описувати, а не осуджувати;бути конкретним;задавати питання;виділяти суть;зосередитися на рішеннях;забезпечити позитивний зворотний зв’язок.

Досвід показує, що найбільш доцільним методом забезпечення зворотного зв’язку в процесі управління результативністю є *метод зворотного зв’язку “360 градусів”* відомий також як “мережева оцінка” чи “багатоджерельна оцінка”. Вчений П. Уорд у 1997 р. дав таке визначення *методу зворотного зв’язку* “*360 градусів*” – це *с*истематичний збір інформації про роботу одного співробітника або групи на підставі зворотного зв’язку, отриманої від ряду зацікавлених осіб. Це вказує на його основні характеристики, а саме на те, що результативність співробітника оцінюється за різними категоріями різними людьми, зазвичай його менеджерами або підлеглими (що, власне кажучи, є зворотним зв’язком на 180 градусів) [3, с. 45-46].

Процес більш відповідає визначенню “360 градусів”, коли до оцінювання приєднуються колеги або клієнти (як зовнішні, так і внутрішні). Оцінка надається співробітнику у формі рейтингу за певними показниками його результативності. З метою порівняння процес самооцінки може бути долученим до загального процесу з використанням тих же критеріїв оцінювання, які пропонувалися іншим учасникам. Результати зворотного зв’язку передаються самому співробітнику, його начальнику або тому й іншому. За результатами зворотного зв’язку можуть бути проведені зустрічі з консультантами або коучами. Зазвичай це позаштатні спеціалісти.

Головним стимулом до використання методу “360 градусів” стало ускладнення організаційної структури – лінійний керівник свідомо не здатний оцінити всі аспекти виконання співробітником своїх посадових функцій або його звіти за результатами діяльності в межах команди, або його внесок в реалізацію проектів. У деяких випадках мета впровадження цього методу полягала в прагненні налагодити більш досконалий процес звітності.

Метод “360 градусів” зазвичай належить до програми саморозвитку або розвитку менеджменту організації.Оцінювання персоналу за методом “360 градусів” доцільно використовувати в цілях розвитку, коли:

- саморозвиток є пріоритетом;
- підвищення результативності є важливим аспектом, проте розглядається як логічний наслідок успішного процесу зворотного зв’язку;
- потенційні можливості для особистісних змін і зростання є більш значущими, ніж поточні показники результативності;
- визначення сильних і слабких сторін допомагає побачити можливості для розвитку;
- довгострокова перспектива стає основою процесу, оскільки головною і кінцевою метою є особистісне зростання;
- лінійний менеджер відіграє номінальну роль і може зовсім не долучатися до процесу;
- дані зворотного зв’язку відносяться до “особистих інтелектуальних здібностей” і служать підставою для управлінських рішень.

Результати зворотного зв’язку використовуються менеджерами під час складання плани індивідуального розвитку працівників організації.

Якщо зворотний зв’язок “360 градусів” використовується для оцінювання роботи персоналу, його можна застосувати з метою прийняття рішень про оплату за результатами роботи. Рейтинги формуються на підставі зворотного зв’язку і є визначальним фактором, або принаймні керівництвом до розгляду пропозицій щодо збільшення оплати праці. Проте варто

зазначити, що не часто цей метод використовують для оцінювання результативності працівників з метою визначення рівня заробітної плати, так як більшість працівників вважає, що це негативно віддзеркалиться на цілях їх розвитку. Коли зворотний зв'язок "360 градусів" застосовується для оцінювання результативності роботи співробітника, основна увага приділяється поточним показниками. Результати зворотного зв'язку показуються як самому співробітнику, так і його керівникам, і останні відіграють важливу роль. Результати зворотного зв'язку повинні використовуватися під час обговорення даних про результативність з метою визначення потреб у розвитку та областей для удосконалення, а також для узгодження дій, що робляться.

Річард Ю. Зоді у науковій праці "Бюджетування результативності" стверджує, що оцінка результативності не обмежується лише слуханнями за участю підлеглих, даними звітів керівництва та систем управління. Вона охоплює уважне ставлення до занепокоєння та скарг на недостатню результативність, які висловлюють працівники або тих, що надходять із зовнішнього середовища (від одержувачів послуг, поінформованих виборних та призначених посадових осіб тощо) та їх документування. Необхідно миттєво реагувати на ці занепокоєння та скарги, перевіряти, щоб вживати відповідні заходи – це підвищує рівень довіри до організації та її керівника. Проте занепокоєння чи скарги не завжди мають вирішуватися, скажімо, на користь скаржника. Це означає, що лінійні менеджери організації шукають таку інформацію і реагують на проблеми, вивчаючи їх і оперативно надають відповідь. Швидкий *зворотний зв'язок* є важливим як для зовнішнього, так і для внутрішнього середовищ організації [2, с. 57-58].

Таким чином, моніторинг та оцінювання результативності працівників водночас зі зворотним зв'язком є необхідною передумовою забезпечення безперервності та циклічності процесу управління результативністю організації.

Список використаних джерел

1. *Армстронг М., Берон А. Управление результативностью: Система оценки результатов в действии; пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2014.*
2. *Зоді Р. Ю., Лоуренс С. М., Лейсі Д. П. Бюджетування результативності. К.: Інститут державного управління, Політехнічний інститут і Університет штату Вірджинія, Блексбер, 1987. 147 с.*
3. *Ward P. 360-degree Feedback. London: Institute of Personnel and Development, 1997.*

Гірняк Л. І.
к.т.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ПЕРСПЕКТИВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Ресторанне господарство – достатньо прибуткова сфера бізнесу, яка безперервно розвивається, на якій безпосередньо позначаються суспільно-політичні тенденції та настрої. Як і 400 років тому, сучасні тренди ресторанної сфери формуються, вирафіновуються та починають втілюватись у ресторанних закладах країн Європи – законодавців у ресторанній сфері. Слід зазначити, що окремі з тенденцій залишаються актуальними протягом десятиліть, інтерпретуючись і гнучко видозмінюючись на вимогу часу, інші виникають і залишаються актуальними протягом нетривалого часу, вичерпуючи свою доречність та доцільність.

Узагальнивши матеріали фахових видань, результати проведення міжнародних виставок за участі професіоналів з різних сфер громадського харчування, а також тезисні висловлювання фахівців галузі слід виділити наступні перспективні тенденції розвитку ресторанного бізнесу у 2019 році.

Тренд здорового харчування – один з найстійкіших і раціонально обґрунтованих. Стрімкий ритм суспільного життя, погана екологія, брак вільного часу та інші негативні чинники змушують змінити підхід до харчування. Споживач все більше усвідомлює

взаємозв'язок між своїм раціоном харчування і здоров'ям, а тому намагається вживати в їжу більше корисних інгредієнтів і страв. Для більшості сучасних відвідувачів ресторану принципове значення мають склад пропонованих страв та особливості їх приготування [1].

Натомість сучасному закладу необхідно бути готовим до того, що відвідувача може не влаштувати та чи інша позиція в страві. Тому, меню закладу харчування майбутнього гнучке і рухливе: інгредієнти в ньому легко замінюються. Популярність набувають меню-конструктори, де клієнт має змогу сам вибрати продукти для майбутнього салату, супу, бургера. Деякі ресторани обладнують відкриті вітрини, на них відвідувачі вибирають реальні продукти, з яких буде приготована замовлена ними страва. Такий прийом з одного боку є активацією (клієнт залучається до процесу приготування), з іншого – збільшує його довіру до страви, кухні й закладу в цілому [2].

Ще одним стійким до вимог часу трендом є локальність – використання страв національних кухонь у меню. Розвиток і утвердження місцевої гастрономії є вагомим стимулюючим чинником для країн, що прагнуть підвищити свою привабливість для туристів, смачна автентична кухня – запорука зростання кількості відвідувачів. Результати опитування наведеного сайтом журналу Food Service Vision підтверджують, що 60% гостей шукають місцеві продукти у закладі харчування.

Відповідно, локальні продукти дозволяють підтримувати традиційну кухню. Житель мегаполісу, індустріального центру, працююча людина часто відчуває ностальгію за звичною традиційною для неї домашньою їжею, що нагадує "смак дитинства", при цьому не витрачаючи багато часу на приготування, відтворюючи сімейний рецепт.

Одночасно стрімкої популярності набирає тенденція глобалізації, як втілення у локальне харчування популярних продуктових споживчих преваг, так званих "супер фудів". Глобалізація – показник того, що світова кулінарія динамічно розвивається. Для локальної кухні це корисний досвід, джерело натхнення і нових смаків. Мова не йде про сліпе копіювання: хороший ресторатор аналізує інші кухні, проводить через призму своєї та майстерно адаптує. Це стало можливо завдяки легкому доступу до інформації, поширенню туризму, в тому числі гастротуризму. Яскравим прикладом поширення даної тенденції є популяризація та просування таких зернових та насіневих культур як кіноа та чіа, хоча часто вони за поживною, біологічною цінністю є ідентичними або навіть поступаються місцевим аналогам, як наприклад насінню льону.

Розвиток ресторанного бізнесу йде в ногу із загальносвітовими соціально-політичними тенденціями. Зокрема, ресторатори адаптують своє виробництво, пропонуючи екологічні та стійкі рішення, спрямовані на зниження негативного впливу на планету. Особливо це стосується управління відходами.

Ця тенденція характерна не тільки для веганських, вегетаріанських та флекситаріанських закладів, але й закладів без орієнтації на здорове харчування. Наприклад, ресторани швидкого харчування, які готують їжу на винос, використовують екологічні упаковки. Служби доставки пропонують постійним клієнтам рішення для багаторазового використання, наприклад, сумки-ланчбокси і т.д.

Одним з відносно нових, ще не достатньо поширених у закладах ресторанного господарства трендів є флекситаріанство, тобто так зване "гнучке" вегетаріанство, яке допускає вживання м'яса, але значно зменшує його кількість в раціоні. Основою цього напряму є правильний раціон харчування, що зумовлює більш відповідальне ставлення до вибору страв, а отже відповідно аналіз їх харчової цінності. У закладах, орієнтованих на флекситаріанців, завжди можна знайти ситні салати: салат з сочевицею і козячим сиром, салат з брі, персиками й карамелізованою цибулею. У бургер-меню акцент на "нем'ясних" позиціях, золота середина в даному випадку – бургер з лососем – смачно, поживно і корисно [2].

Важливою вимогою сучасного споживача до закладу ресторанного господарства є зручність користування його послугами. Ця тенденція на сьогодні є однією з визначальних при прийнятті рішення про вибір закладу. А це, відповідно, для споживача – можливість швидкого здійснення замовлення, оперативного отримання інформації про інгредієнтний

склад страв, їх харчову та енергетичну цінність, особливості технології приготування, додаткова інформація про послуги закладу, можливість швидкого розрахунку та замовлення страв “із собою”. Для закладу це також низка переваг – чітка система контролю замовлень (наприклад, Table Tracker), сервіси цифрового управління закладом, що допомагають складати розклад, розраховувати заробітну плату, проводити інвентаризацію і навіть готувати страви. Передумовою запровадження такої автоматизованої системи є установка та введення в дію POS-терміналів на базі яких встановлюють програму автоматизації. Кінцевими елементами системи є електронні меню, смартстоли та інші інтерактивні пристрої, що значно підвищують рівень лояльності клієнтів до закладу.

Конкуруючи з кейтеринговими та іншими компаніями, що надають послуги у сфері розваг, стаціонарним закладам харчування важливо уміти створити привабливу атмосферу, яка б спонукала потенційного відвідувача до повторного походу у заклад. Як свідчать опитування наведені французьким журналом Food Service Vision (FSV) – Paroles de Millennials – атмосфера третій критерій, який впливає на рішення millenials, тобто сучасної молоді, при виборі ресторану, і перший критерій при виборі бару.

Враховуючи та запроваджуючи перелічені вище тенденції перспективного розвитку ресторанного бізнесу, не слід ігнорувати головний тренд – гнучкість. Це баланс між правильним харчуванням і смачною їжею, традиційним і новаторським підходом в приготуванні страв, локальними продуктами та кулінарною глобалізацією. У ресторанного бізнесу майбутнього немає догм, він гнучкий і завжди знаходиться в пошуку нових компромісних рішень.

Список використаних джерел

1. Івашина Л. Л. Перспективи розвитку ресторанного бізнесу як складника індустрії гостинності. Економіка і суспільство. 2018. Вип. 14. С. 597–600.

2. Тенденції розвитку ресторанного бізнесу за версією sirha-2019. URL: https://blog.metro.ua/rabotaem /tendentsiyi-rozvytku-restorannogo-biznesu-za- versiyeyu-sirha-2019/.

Колянко О. В.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Ефективність публічного адміністрування – це відношення її корисного результату (ефекту) та обсягу використаних або витрачених ресурсів. Формування та реалізація корисного ефекту управлінської діяльності виступає як тривалий процес. Оцінити ефективність та результативність управління значно складніше, ніж ефективність виробництва.

Ефект публічного адміністрування не зводиться тільки до економічних результатів. Велике значення має і соціальний ефект, значимість якого в публічному адмініструванні дуже велика, але не має кількісних вимірювачів. Розрізняють два види ефективності управлінської діяльності: економічну та соціальну, самостійність яких відносна, бо вони знаходяться в тісному взаємозв’язку. За своєю роллю в забезпеченні гармонійного функціонування в суспільстві вони не рівнозначні: соціальна ефективність як узагальнююча, кінцева – головна; економічна – як первинна, вихідна – основна.

Будь-яка організація зацікавлена в підвищенні ефективності публічного адміністрування, а це можливо лише на основі детального аналізу використання технологій комунікацій, регулювання інформаційних потоків, вирішення проблем нерівномірного навантаження, для чого необхідне управлінське регулювання всіма процесами, зокрема: чіткого визначення і формулювання задач; формування чіткого уявлення про потреби

інформації; удосконалювати планування, реалізацію, контроль у напрямку покращення інформаційного обміну; обговорення планів, задач, шляхів їх вирішення; удосконалення системи зворотного зв'язку; удосконалення збору інформації; створення каналів інформаційних повідомлень; упровадження сучасних інформаційних повідомлень.

На практиці при оцінці ефективності праці управлінських працівників широко застосовуване поняття "економічна ефективність управлінської праці" є вужчим поняттям, оскільки являє собою тільки економію живої й матеріальної праці, яка отримується у сфері управління матеріальним виробництвом за рахунок оптимізації та раціоналізації управлінської діяльності. Критерієм оцінки ефективності праці працівників апарату управління є також соціальна ефективність, яка через відсутність кількісних вимірників визначається за допомогою якісних показників. Критерій економічної ефективності управлінської праці дозволяє кількісно виміряти ефективність праці в апараті управління. Через що знайшов більш практичне застосування. Для визначення ефективності праці управлінського персоналу необхідно встановити критерії та показники для оцінки.

Для визначення економічної ефективності управлінської праці використовуються різні способи: за показниками підприємства; організації і функціонуванню праці управлінського персоналу; обсягу переданої інформації; за якістю і швидкістю прийнятих рішень; за виконанням функцій управлінських ланок. До показників, що характеризують працю у сфері управління, відносяться: зниження трудомісткості обробки управлінської інформації; скорочення управлінського персоналу; термінів обробки інформації; скорочення втрат робочого часу управлінського персоналу за рахунок поліпшення організації праці; механізації й автоматизації трудомістких операцій у сфері управління. Це показники, які кількісно вимірюються. Показники підвищення кваліфікації управлінського персоналу, якості роботи, поліпшення умов праці, обґрунтованість управлінських рішень, культура управління й інші, не вимірюються або вимірюються неповно. У сфері впливу управлінської праці на виробництво показниками, які можна кількісно виміряти, є: збільшення обсягів реалізації продукції; приріст прибутку; ріст продуктивності праці; збільшення фондовіддачі; зниження фондомісткості; підвищення якості продукції; прискорення оборотності оборотних коштів; зниження собівартості продукції; зменшення невиробничих витрат; поліпшення умов праці; збільшення рентабельності виробництва; підвищення культури виробництва тощо.

Хоча управлінська праця належить до продуктивної, але вона безпосередньо не створює певних матеріальних цінностей і бере участь у процесі виробництва опосередковано, забезпечуючи своєчасне та якісне виконання технологічних операцій. Тому правомірно визначати вплив певних змін в управлінні на кінцеві результати виробничо-фінансової діяльності підприємств.

Ефективність – це оціночний критерій діяльності колективу працівників у будь-якій сфері, включаючи управління. Тому забезпечення високої ефективності управління є складовою частиною загальної проблеми підвищення економічної ефективності виробництва. Визначають її на основі загальних методологічних принципів, прийнятих в економіці. Для оцінки ефективності управління використовують такі критерії: трудові, вартісні, інформаційні, технічні (технологічні) показники. Найбільш загальними з цих критеріїв є оперативність роботи апарату управління, надійність і оптимальність систем управління. Оперативність роботи апарату управління відображає своєчасність виконання постанов, наказів і розпоряджень вищих організацій, керівників і головних спеціалістів підприємства. Надійність системи управління виявляється під час її функціонування та забезпечує досягнення цілей виробництва.

При розробці організаційної стратегії, яка забезпечує високу ефективність, для публічних організацій доцільно враховувати особливості факторів зовнішнього середовища (ринкові особливості, політичний вплив), взаємодії (суспільна увага, "примусовість" послуг, правјвласність) і організаційні (цілі, стимули, критерії ефективності). Публічні організації в різні періоди можуть реалізовувати різні стратегії, переходити від однієї стратегії до іншої залежно від зміни характеру зовнішнього середовища. Однак, через те, що публічні

організації значною мірою здатні самостійно формувати характер зовнішнього середовища, організація, котра змінюється, за рахунок активності дій і високої реактивності, без яких зміни неможливі, буде створювати турбулентне зовнішнє середовище, що вимагає переходу до стратегії мутуаліста, яка необхідна для здійснення широкомасштабних організаційних змін. До найбільш діючих технологій, які забезпечують створення високоефективних організацій, здійснення широкомасштабних організаційних змін і реалізацію найбільш прийнятної стратегії, належать суцільно-якісне управління, реінжиніринг і маркетинг, що хоча й були створені для приватних організацій, за умови певної адаптації успішно використовуються в публічних організаціях. Ефективність діяльності публічних організацій варто оцінювати подвійно: через оцінку наявних можливостей і того, наскільки повно вони використовуються для досягнення організаційних результатів (внутрішня ефективність); з іншого боку, через оцінку кінцевих результатів (зовнішня ефективність).

Оцінка ефективності базується на обліку праці працюючих (управлінців) та особливостей прояву його результатів. Зміст праці службовців істотно відрізняється від праці робітників, адже праця робітників переважно фізична, результати праці управлінців важко виміряти кількісно. Як показують дослідження, регулярна та систематична оцінка персоналу позитивно впливає на мотивації співробітників, їх професійному розвитку.

Зміщення акцентів у діяльності публічних організацій на результати потребує від організацій ясного визначення своєї місії, цілей і завдань. Для того, щоб відслідковувати й оцінювати рух організації до їхнього досягнення та кінцеві результати діяльності, необхідні ясні і зрозумілі індикатори ефективності, що відбивають певні стандарти, тому у новому публічному менеджменті вимірювання ефективності є обов'язковим і невід'ємним аспектом організаційної діяльності. Ще одним важливим аспектом нового публічного менеджменту є більша орієнтованість діяльності організацій на клієнта, на задоволення його потреб і очікувань. На відміну від традиційної моделі з точки зору нового публічного менеджменту організаційна ефективність безпосередньо пов'язана з досягненням результатів, які, до того ж, для публічних організацій повинні мати суспільну значущість.

Добрєва Н. Ф.
к.держ.упр., менеджер з персоналу
ТОВ "Епіцентр К", м. Львів,
Коцупей В. М.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ УПРАВЛІНСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ КЕРІВНИКІВ

У сучасних економічних умовах велике значення набуває аналіз кадрового потенціалу, який необхідно проводити у напрямку формування грамотної політики у сфері кадрів з метою психологічного впливу на персонал та мотивацію його подальшого розвитку і самореалізації. При цьому практика показує, що ключовим аспектом аналізу кадрового потенціалу організації є оцінка управлінського потенціалу керівників структурних підрозділів. Слід відзначити, що потреба в цій категорії невпинно зростає, водночас дедалі гостріше відчувається дефіцит таких фахівців. Зазначимо, що оцінка управлінського потенціалу надає можливості перетворення управлінського потенціалу в капітал – фактор розвитку підприємства та реалізації можливостей як на рівні суб'єктів управління так і на системному рівні [4-5].

Трактування поняття "управлінський потенціал" є неоднозначним. Так В. С. Ткач зазначає, що сутність управлінського потенціалу полягає в максимальній можливості стосовно вживання прогресивних теоретичних напрацювань у сфері керівництва [1].

А. В. Шегда визначає управлінський потенціал як "Сукупність усіх наявних

ресурсів, що використовує фірма" [2]. Головними складовими управлінського потенціалу автор вважає кадри і техніку управління.

Г. Акулова визначає "управлінський потенціал" як здатність окремих категорій персоналу підприємства щодо ефективної організації та управління виробничо-комерційними процесами підприємства [3].

Метою оцінки потенціалу керівників є розширення можливостей цієї категорії персоналу, а також пошуку шляхів підвищення ефективності всіх структурних підрозділів, і організації у цілому. Тому, оцінка потенціалу управлінських кадрів передбачає як визначення ступеня успішності керівника в процесі вирішення конкретних завдань, так і виявлення можливостей підвищення роботи оцінюваних керівників. Досягнення поставленої мети стає можливим при виконання двох умов:

1) кожен керівник повинен якнайповніше використовувати всі ресурси та можливості, які він має для управління його структурним підрозділом;

2) керівні посади повинні займати найбільш кваліфіковані, компетентні та найбільш здібні люди.

У цьому контексті суть управління кадрами через оцінку його потенціалу зводиться до вирішення трьох взаємозалежних завдань.

По-перше, до формування таких продуктивних здібностей людини, що якнайкраще відповідали б вимогам, які висуваються до якості робочої сили конкретним робочим місцем.

По-друге, до створення таких соціально-економічних і виробничо-технічних умов на виробництві, при яких відбувалося б максимальне використання здібностей працівника до даної праці.

По-третє, ці процеси не повинні шкодити організму та інтересам особистості працівника. [5].

Отже, робота кожного керівника передбачає вирішення великої кількості різноманітних завдань. Для оцінки його потенціалу необхідно застосовувати комплексний підхід. Серед найчастіше використовуваних методів оцінки потенціалу управлінських кадрів можна виділити такі:

- експертні оцінки;
- оцінка потенціалу керівника з боку підлеглих;
- ситуаційно-поведінкові тести та особистісні опитування;
- проведення спеціалізованих семінарів.

Перелічені вище методи є оптимальними з огляду співвідношення надійності та валідності, а також економічних витрат. Тільки вірно обрані методи оцінки управлінського потенціалу керівників можуть дозволити підприємствам будь-якої галузі діяльності залучити талановитих працівників та розкрити їх творчий потенціал, підвищити конкурентоздатність і створити умови для постійного розвитку компетенцій персоналу, що за умов швидкої мінливості обставин та зростання конкуренції особливо у сфері обслуговування є необхідною передумовою досягнення поставлених цілей та значних позитивних результатів в діяльності підприємств.

Список використаних джерел

1. Ткач В. С. Формування та розвиток управлінського потенціалу на малому підприємстві. Центр з перепідготовки управлінських кадрів для сфери підприємництва. Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля. Луганськ, 2008. URL: newline. lg. ua/.../182-tkach-vs-formuvannya-ta-rozvitok-upravlinsko.

2. Шегда А. В. Менеджмент: підручник. К.: Знання, 2004. 687 с.

3. Акулов М. Г., Драбаніч А. В., Євась Т. В. Економіка праці і соціально-трудові відносини: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2017. 328 с.

4. Грузінова Л. О. Управлінські комунікації і потенціал системи управління промисловим підприємством. Вісник СНУ ім. В. Даля. 2010. № 12. Ч. 2. С. 250-254.

5. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2015. 261 с.

Кудла Н. Є.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

У літературі можна знайти багато визначень поняття логістичного управління, однак найбільш точна і узагальнена дефініція була сформульована в американській інституції під назвою Рада логістичного менеджменту (CLM). Вона визначає логістичне управління як процес, що охоплює планування, впровадження і контроль та відбувається у налагоджений і ефективний спосіб стосовно надходження і зберігання сировини, засобів незавершеного виробництва, готових виробів, послуг, відповідної інформації від місця їх виникнення до кінцевого пункту з метою якнайкращого пристосування до потреб клієнта та їхнього задоволення [1, с. 13]. Це цілісний процес, який охоплює предмет забезпечення (матеріали, вироби, обладнання, спорядження), діяльність (визначення потреб, доставка) і функції (планування, організації, виконання і контролю).

Узагальнюючи наведене визначення, необхідно звернути увагу на характерні ознаки логістики у сфері послуг, у тому числі ті, які можуть бути ідентифіковані з туризмом. Отже, логістика туризму означає системне планування, координацію і контроль за реальними процесами переміщення і розміщення людей і/або благ у часі і просторі у системі, яка створена для досягнення визначених цілей. Тут наголошується на системному характері туристичної логістики, інтеграція окремих її складових ланок у єдиний механізм, який здатний швидко адаптуватися до змін внутрішнього і зовнішнього середовища туристичного підприємства з метою отримання максимального економічного ефекту.

Щодо до логістики туристичної фірми необхідно звернути увагу на напрями діяльності, у межах яких функціонує підприємство. Важливо окреслити чітку картину функціонування, в якій буде врахована впорядкованість процесів, які там відбуваються, і зазначено спільний простір як для підприємства, так і для логістики. Логістизація має охопити кожне туристичне підприємство як складову логістичних систем і ланцюгів не лише у туристичній сфері, а й в усьому господарському комплексі країни і світу. Адже логістичне управління туристичною діяльністю – це цілеспрямований вплив на узгодження і синхронізацію процесів формування потоків туристів та їх обслуговування. Звідси виникає необхідність розроблення практичних механізмів узгодження просторово-часової послідовності руху туристів і туристичного продукту за кожною ланкою логістичного управління туристичним бізнесом.

Специфіку логістичної системи туристичного підприємства визначають такі ознаки його продукту:

−різноманітність задоволення потреб, тобто пропозиція туристичного підприємства є результатом не лише надання послуг (у цей час набуває нематеріальної форми), а й виробничого процесу (і тоді має вимір матеріальних благ);

−одночасність виробництва і споживання туристичних послуг, а отже, втягнення клієнта у процес виробництва;

−значна віддаленість місце споживання від місця постійного проживання клієнта, що у зв’язку з необхідністю його присутності в процесі створення послуги спричинює потребу транспортування споживачів до місць надання послуг.

Серед принципів управління логістичною системою туристичного підприємства вирізняють [2, с.107]:

− системний, що передбачає вплив кожного елемента на інший та на логістичну

систему підприємства загалом;

– ринковий – потреба пристосування логістики туристичного підприємства до вимог ринку, що робить обов'язковим логістичні дослідження потоків клієнтів;

– фаховий – тісний зв'язок процесів розробки турів, їх реалізації та надання відповідних туристичних послуг;

– інтеграційний, що передбачає об'єднання різних видів діяльності у туристичному бізнесі. Наприклад, якщо немає зв'язку між перевезенням туристів, бронюванням місць у літаках та продажем турів, то прийняті рішення не будуть оптимальними.

Наведена вище інформація дає змогу сформулювати висновки, які стосуються логістики туристичних підприємств:

1. З огляду на те, що діяльність у туризмі в багатьох випадках поєднує три основні складові господарської активності, а саме: послуги, виробництво і продаж, то туристичні підприємства, прагнучи здобути ринкову перевагу, використовують принципи і прийоми логістики як у сфері постачання, так і в дистрибуції і популяризації.

2. Домінуюча діяльність з надання послуг у туризмі та безпосередній контакт виробника і споживача робить логістику обслуговування клієнта найважливішим елементом логістичної системи туристичних підприємств.

3. Негнучкий характер пропозиції туристичних послуг спричинює те, що логістика туристичних підприємств не стосується надходження готових виробів з місця їх виробництва до місця споживання. Натомість особливістю є управління туристичним рухом, тобто рухом осіб, які прямують і повертаються до місць виникнення пропозиції.

4. Відсутність матеріального виміру туристичних послуг є наслідком того, що логістика дистрибуції в основному представлена переміщенням інформації у часі й просторі, а логістичні електронні канали відіграватимуть все більшу роль в ефективному функціонуванні туристичного підприємства.

5. Вимірною ознакою послуг є час їх надання. З цієї причини серед логістичних рішень у межах туристичного підприємства вагомого значення набуває проблематика черг під час обслуговування клієнтів.

6. Специфічні ознаки туристичних послуг знаходять своє відображення також у сфері логістики постачання. Поруч з традиційними вирішеннями, які характерні для логістики матеріальних продуктів, таких як придбання і зберігання сировини і матеріалів для виробництва (приклад гастрономії), існують також інші типові форми. Це може бути, наприклад, забезпечення готовності готельного закладу надавати послуги, особливо ті, що стосуються нагромадження "запасів" відповідних людських умінь та справного оснащення, яке використовується в процесі обслуговування клієнта.

Поняття логістики у сфері туристичних послуг можна визначити як стратегічне і оперативне управління функціями постачання, збереження і транспортування у туристичних підприємствах, метою яких є надання клієнтам послуг очікуваної якості, у відповідному часі і місці, за мінімальних витрат реалізації цих функцій. Логістичне управління туристичними послугами полягає в плануванні, виконанні й контролі якості з урахуванням потреб, можливостей і способів їх надання на шляху від виробника до кінцевого споживача. Необхідність переміщення туристів до місць надання їм послуг підкреслює значущість логістики, яка дає змогу краще задовольняти потреби туристів та забезпечує ефективнішу діяльність туристичних підприємств.

Список використаних джерел

1. Langley C. J. The evolution of the logistic concept. Journal of Business Logistic. 1985. № 2. P. 11–22.

2. Смирнов І. Г. Логістика туризму: навч. посіб. К. : Знання, 2009. 444 с.

Тучковська І. І.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЕКСКУРСІЙНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Екскурсійна діяльність (ЕД) як складова частина туризму та сфери соціально-економічної діяльності, з одного боку, визначається мотиваційними потребами і попитом туристів і екскурсантів, а з іншого боку, належить до товарів і послуг, які надають туристичні й екскурсійні підприємства з метою задоволення цього попиту на ринку екскурсійних послуг. Матеріальне екскурсійне споживання орієнтоване на одержання платних екскурсійних послуг, а духовне – на контакти з культурою, традиціями, побутом в регіоні здійснення ЕД, що сприяє соціально-економічному розвитку регіонів України і накопиченню національного багатства. На сучасному етапі дані питання є досить актуальними, тому метою наших досліджень є вивчення теоретичних підходів до організації ЕД і функціонування ринку екскурсійних послуг.

Характеристика ринку екскурсійних послуг для організації ЕД виражається в його функціях, ємності, виявленні суб'єктів ЕД, попиту та пропозиціях екскурсійних послуг, виробництві та споживанні екскурсійного продукту. Функції ринку екскурсійних послуг відображають форми здійснення ЕД і її призначення в суспільстві. Ринок екскурсійних послуг виконує наступні функції: реалізацію вартості і собівартості екскурсійного продукту; організацію процесу надання екскурсійних послуг споживачу [1].

Суб'єктами взаємодії на ринку екскурсійних послуг виступають: туристи та екскурсанти, туроператори, турагенти, бюро подорожей і екскурсій. Це юридичні і фізичні особи, що є споживачами і виробниками екскурсійного продукту. Споживачами екскурсійного продукту є громадяни, які мають визначену мотивацію до здійснення подорожі, тобто туристи та екскурсанти, і відповідну покупну здібність. Виробниками екскурсійного продукту є туристичні й екскурсійні підприємства (туроператори, турагенти, бюро подорожей і екскурсій), які працюють з метою отримати прибуток і задовольнити потреби населення в організації екскурсійної діяльності. Попит на екскурсійний продукт являє собою форму прояву екскурсійних потреб споживачів, забезпечених коштами. Пропозиція екскурсійного продукту обумовлено визначеними передумовами, серед яких найбільш важливими є: наявність його виробників, рівень розвитку підприємств туристичної індустрії, обсяг екскурсійних ресурсів.

Екскурсійні послуги визначаються як кінцевий продукт діяльності туристичних і екскурсійних підприємств по задоволенню визначених потреб та реалізації діяльності людей у вільний час: відпочинок, екскурсії, подорожі. На нашу думку механізм функціонування ринку екскурсійних послуг являє собою систему дій економічних важелів для збалансованості попиту та пропозиції на екскурсійний продукт, на обмін "гроші – екскурсійний продукт", на грошові потоки і потоки екскурсійного продукту при яких здійснюється організація та проведення різних тематичних екскурсій, або їх поєднання з певними видами туристичної діяльності.

Розвиток ЕД і ринку екскурсійних послуг (внутрішнього, або зовнішнього) має велике соціально-економічне значення, сприяє вирішенню загальних соціально-економічних проблем, допомагає наповненню бюджету регіону. На ринку екскурсійних послуг не має можливостей задовольнити всі потреби і бажання людини при організації ЕД. Наявність екскурсійних ресурсів припускає створення досить складної і різноманітної матеріально-технічної бази ЕД. При збільшенні економічної віддачі від туристичної індустрії одна частина доходу використовується для задоволення нових екскурсійних потреб, а інша може бути спрямована на розвиток інших сфер економіки [2].

Таким чином, становлення та розвиток ринку екскурсійних послуг як галузі

господарського комплексу характеризується певними економічними показниками, які викреслюють напрямки здійснення ЕД та кількісний обсяг реалізації екскурсійних послуг, їх якість. Система показників розвитку ЕД в регіоні має включати: обсяг екскурсійних потоків, їх напрямки; сегментацію складових компонентів пропозиції та попиту на екскурсійний продукт; стан та розвиток матеріально-технічної бази; показники фінансово-економічної діяльності суб'єктів які надають екскурсійні послуги (туристичних і екскурсійних підприємств); показники витрат на виробництво екскурсійного продукту та грошових надходжень від ЕД на ринок екскурсійних послуг (внутрішній або зовнішній).

Список використаних джерел

1. *Мальська М. П., Бордун О. Ю. Планування туристичної діяльності: підручник. К.: Знання, 2012. 310 с.*
2. *Управління регіональним розвитком туризму: навч. посіб. / Д. М. Стеченко, І. В. Безуглий, Н. П. Турло, С. М. Мархонос; за ред. Д. М. Стеченка. К.: Знання, 2012. 455 с.*

Хомів О. В.
к.е.н., доцент
Львівський державний університет внутрішніх справ

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Виникнення спеціалістів по роботі з персоналом з'явилось ще наприкінці минулого століття. Такі фахівці повинні бути підготованими у галузях промислової соціології і психології. Це зумовило справжню революцію в традиційних формах роботи з кадрами. Якщо до цього кадрова робота була функцією лінійних керівників різного рівня ти рангу, а також працівників і керівників кадрових служб, що займаються обліковою, контрольною і адміністраторською діяльністю, то виникнення власне управлінської функції, пов'язаної з забезпеченням належного рівня кадрового потенціалу організації, істотно розширило діапазон задач і посилило значення цього напрямку менеджменту. Саме з появою управління персоналом як спеціалізованої діяльності в системі сучасного менеджменту пов'язано становлення "кадрового менеджменту", що поступово інтегрує і трансформує до того сформовані форми кадрової роботи. Важливим етапом цього процесу стали асиміляція ідей системного підходу, розробка різних моделей організації як системи не тільки функціонуючої, але і такої, що розвивається. На базі цих моделей сформувався новий підхід у кадровому менеджменті – управління людськими ресурсами.

Становлення форм спільної творчої діяльності тісно пов'язане з трансформацією історично їй попередніх форм: спільно-послідовної, спільно-взаємодіючої, спільно-індивідуальної. Саме в такій послідовності в XX ст., як показує досвід менеджменту різних організацій у розвинутих країнах, відбувається розвиток основних форм спільної творчої діяльності. Цей процес, якщо його розглядати в межах організаційно-культурного підходу, можна інтерпретувати як фази становлення партиципативної організаційної культури, а ті трансформації, що мали бюрократична, органічна і підприємницька культури, послідовно генерували парадигми кадрової роботи в менеджменті західних країн.

Розглянемо логіку даного історичного процесу організаційно-культурної еволюції. Технократичний підхід, який корениться у філософії позитивізму, був перенесений (найбільш відома фігура в цьому підході – Ф. Тейлор) у практику організації виробничих і трудових процесів у зв'язку з різко зрослою потребою підвищення ефективності діяльності великомасштабних виробничих систем, орієнтованих на випуск серійної масової продукції. Працівник у подібного роду людино-машинних системах трактувався як "гвинтик", і проблема оптимізації функціонування таких технологій зважувалася на шляхах раціоналізації соціально-виробничих зв'язків і трудових процесів за рахунок використання більш ефективних механізмів контролю і винагороди. Кінцева мета раціоналізації – підвищити рівень експлуатації всіх елементів (у тому числі і "людського

матеріалу") цих систем.

Негативні соціальні наслідки подібного роду раціоналізації, особливо в кризових ситуаціях (у першу черга, в умовах воєн), ріст продуктивності праці за рахунок впровадження елементів його наукової організації, стали очевидні уже в другій половині 20-х рр. і породили серію соціальних експериментів (дослідження Е. Мейо). Гуманізація трудових відносин, залучення працівників в обговорення питань, що стосуються їх виробничої діяльності, використання позитивних ефектів групової самоорганізації – такі найважливіші принципи доктрини людських відносин. Її реалізація вперше додала найманому працівнику статус (хоча і нерівноправного) партнера у взаєминах з менеджером і хазяїном підприємства, коли необхідно було врегулювати важливіші соціальні і трудові питання. Гарантією цього стилю взаємин могла стати лише колективістська солідарність трудящих, що знаходить інституціональне вираження в діяльності професійних союзів.

Колективістська по своїй суті ідеологія професіоналізму, яка властива багатьом професіям досередини 50-х років була гальмом на шляху НТР, бо широке впровадження технічних нововведень витіснило низькокваліфіковану працю. Стимулювання індивідуального професійного розвитку за рахунок включення механізмів особистого зацікавлення та персональної відповідальності – така специфіка нового підходу кадрового менеджменту, який розвинувся на заході у 60-70-х роках XX століття. Його використання власне було направлене на підвищення підприємницької активності усіх працівників та на підвищення конкурентноздатності підприємств.

Проте акцент на споживчу мотивацію робітника, виділення егоїстичної моралі вели до розпаду і моральної, і психологічної атмосфери підприємства, знижуючи ефективність її діяльності. Тоді як "лікування" природним виглядало повернення до колективістських колективістських цінностей, що забезпечували здорову атмосферу в організаціях, де працівники поєднані між собою в тимчасові і постійні групи, займались спільною діяльністю.

За умов кризи в 70-х рр. створення оптимальної форми організації для таких робочих груп стало першочерговим завданням. Соціальна і культурна творчість самих працівників, їхня особиста участь у самоорганізації і самоврядування, взаємний контроль, взаємодопомога і взаємозамінність, наявність загальних цінностей і цілей, що визначають поведінку кожного члена команди, колективна відповідальність за результати і високу ефективність роботи, розвиток і використання індивідуального і групового потенціалів – саме такі елементи з'явились у новому підході в кадровому менеджменті в 80-90 р. XX ст. Це отримало назву team management – командний менеджмент. Отже, можна говорити про чотири основні парадигми в кадровому менеджменті у XX ст.:

- доктрина наукової організації праці;
- доктрина людських відносин;
- доктрина контрактації індивідуальної відповідальності;
- доктрина командного менеджменту.

Причому остання парадигма являє собою органічне поєднання послідовних трансформацій, які історично передують партиципативній організаційній культурі. З цього погляду відсутність у тій чи іншій національній чи корпоративній культурі попередніх та модернізованих елементів трьох організаційних культур – бюрократичної, органічної та підприємницької, робить надто проблемним повноцінну реалізацію командного менеджменту через недостатньо ефективну організацію діяльності, неадекватний морально-психологічного настрій та низький рівень професіоналізму. Ця детермінованість ступенем зрілості організаційних культур, застосування передових засобів для кадрового менеджменту з управління персоналом показує, зокрема, можливість штучного перенесення найбільш ефективних інструментів кадрової роботи для вітчизняних підприємств.

Ящук В. І.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

РЕКРЕАЦІЙНИЙ ПРОСТІР МІСТ: ПЛАНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ

Дослідження аспектів планування та управління рекреаційним простором міста свідчать про необхідність використання інноваційних підходів до розвитку міського простору. Визначальна роль інновацій, як найважливішого чинника економічного зростання, вже багато років є незаперечним фактом. В Україні ще не створена національна інноваційна система, яка могла б забезпечувати реалізацію інноваційних проектів в режимі добре налагодженого безперервно працюючого конвеєра. Існування подібних систем в економічно більш розвинених країнах з її інноваційної за своєю суттю економікою, є запорукою стійкості економічного зростання.

В Україні досвід успішної реалізації інноваційних проектів характерний лише для великих і фінансово стійких суб'єктів господарської діяльності і великих мегаполісів, в той час як добре відомо, що справжні інновації здатні проводити в життя лише гнучкі структури, які розглядають свою інноваційну активність як єдину і найголовнішу конкурентну перевагу.

Говорячи про інновації в аспекті територіального розвитку великих міст і агломерацій, слід враховувати специфічні особливості і вимоги, що висуваються до їх рекреаційного простору. Управління розвитком міського простору вимагає врахування його дуальної сутності: матеріально-речової та соціально-особистісної компоненти. Будучи складним соціально-просторовим утворенням, місто утворює два простори. Перший визначається складом і концентрацією матеріально-речових компонентів, другий – характером відносин і взаємозв'язків між соціумом і компонентами першого простору.

Рекреаційний простір – складне і багатозначне поняття. На думку О. О. Бейдика [1] рекреаційний простір – частина соціального простору, що використовується для рекреаційної діяльності; формується внаслідок діяльності відпочиваючих і організаторів відпочинку.

Рекреаційна зона – спеціально виділена генеральним планом і організована територія в місті і зеленій зоні, призначена для відпочинку населення [2]. Поняття рекреаційного простору, таким чином, відсутнє на законодавчому рівні, є лише рекреаційні зони, які і є зазвичай реальним об'єктом державного управління на практиці. Саме тому потрібно перейти від управління розвитком рекреаційних зон до управління розвитком рекреаційних просторів міста, заснованого на посиленні ролі інноваційної складової.

Проблема організації та управління рекреаційним простором міста обумовлена специфікою психофізіологічних потреб людини. Вона потребує трьох видів рекреації: щоденної – по завершенні робочого дня, щотижневої – у вихідні та святкові дні, щорічної – у періоди відпустки. Отже, середовище її проживання повинно бути здатне в значній мірі ці потреби задовольняти, а самі індивіди повинні прийняти ці властивості і можливості середовища, не ігнорувати їх, а включити в свою стереотипну модель просторової поведінки. Тільки в цьому випадку можна вважати, що мета управління рекреаційним простором досягнута, а потреба в тій чи іншій циклічній рекреації індивіда задоволена.

В межах функціонального підходу можна виділити наступні типи рекреаційних просторів [3]: лікувально-оздоровчий простір, фізкультурно-спортивний простір, освітньо-пізнавальний простір, розважальний простір.

Посилення ролі інновацій у формуванні та розвитку рекреаційного простору вимагає посилення ролі креативної складової в реалізованих рекреаційних практиках. У найзагальнішому вигляді ці практики включають в себе етапи, пов'язані з конструюванням рекреаційного простору, вибором пріоритетного напрямку діяльності, визначенням доступних засобів і інструментів, формальних і неформальних способів взаємодії, створення інтерпретацій рекреаційного простору. Самі практики конструювання рекреаційного

простору, аналізуючи їх в контексті креативності, слід поділяти на споживчі, творчі та управлінські.

Організаторам рекреаційних просторів слід орієнтуватися на створення умов для реалізації різних форм пізнавальної діяльності рекреантів. Найважливішою характеристикою споживання сьогодні стає можливість розвиватися і розвивати власні навички. Саме такий підхід сприяє більш швидкому повному відновленню фізичних, інтелектуальних, духовних сил. Саме такі рекреаційні простори можна вважати об'єктами інноваційного розвитку міських територій в сучасних умовах.

Креативні інновації у формуванні та розвитку рекреаційного простору міста вимагають ресурсного забезпечення. Основні групи таких ресурсів, які є факторами розвитку, цілком традиційні. Це історико-культурні, демографічні, управлінські, інфраструктурні, природно-кліматичні.

Проблемою багатьох міст є те, що їхній рекреаційний простір, який історично склався не завжди дозволяє реалізувати стратегію адаптивної рекреації, тобто зробити його зручним для задоволення рекреаційних потреб різної циклічності і характеру. Концепція поліцентризму, що виникла ще в ХХ ст., передбачає, що міський простір формується і розвивається як безліч відносно самодостатніх кластерів [3], максимально ефективно використовують в своїй структурі природні елементи навколишнього природного середовища, що надає кожному кластеру певну індивідуальність, дозволяє задовольнити основні потреби мешканців міст у зайнятості, споживанні, дозвіллі. Особливо актуальним цей підхід стає при плануванні нових міст і районів, реконструкції та реновації існуючих міських територій.

Отже, рекреаційний простір міста як об'єкт управління інноваційного розвитку міських територій – це простір, функціонування його підсистем з метою задоволення рекреаційних потреб людей. Основними підсистемами рекреаційного простору є рекреаційні ресурси, рекреаційна інфраструктура, рекреатори, рекреанти, органи державного управління. Роль останніх є ключовою і полягає у створенні інституційного середовища для ефективної взаємодії всіх інших підсистем.

В умовах соціально-економічних перетворень і трансформацій 1990-х – початку 2000-х років увага до проблем забезпечення якісної і всебічної рекреації в містах в України помітно зменшилася. Процеси розвитку рекреаційних просторів протікали часто стихійно, призводячи до помітної деградації в тій частині, де надання рекреаційних послуг не дозволяло отримувати доходів. В результаті спостерігався істотний дисбаланс і деградація рекреаційного простору великих міст України.

Зростання темпу міського життя, збільшення фізичного і психологічного навантаження на мешканців міст вимагають не тільки відновлення, але і інноваційного розвитку об'єктів рекреаційної інфраструктури на основі нових теоретико-методологічних підходів до планування та управління рекреаційним простором міст, які враховують як специфічні риси доступних рекреаційних ресурсів, так і переваги поліцентричної концепції розвитку міського простору, що дозволяє, відтак, істотно підвищити якість, доступність, інтенсивність використання існуючих і проектованих об'єктів рекреаційної інфраструктури рекреаційного простору міста.

Список використаних джерел

1. Бейдик О. О. Словник-довідник з географії туризму, рекреалогії та рекреаційної географії. К.: "Палітра", 1997. 130 с.

2. Про мораторій на видалення зелених насаджень на окремих об'єктах благоустрою зеленого господарства м. Києва. Закон Украины от 02.12.2010 № 2739-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2739-17.

3. Чеберко Е. Ф., Смирнов С. А. Формирование инновационных бизнес-моделей предприятий туристической отрасли в условиях системного кризиса. Управленческое консультирование, 2016. № 4 (88). С. 186–198.

Полотай Б. Я.
старший викладач
Львівський торговельно-економічний університет

ТРЕНДИ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Успішний ресторатор завжди думає на кілька кроків вперед. Він аналізує не тільки сьогодення, а й майбутнє свого закладу, тому цікавиться прийдешніми трендами, які сприяють розвитку ресторану та роблять його лідером своєї галузі.

На сьогодні у ресторанному бізнесі України просуваються наступні тренди:

1. Власне виробництво. Цей тренд не новий, але саме в цьому році він має бути на піку популярності. Страви, приготовані з продуктів власного виробництва – вірний шлях до лояльності гостей.

Особисті ферми, грядки й теплиці – не просто фішка для залучення клієнтів. Вживання в їжу сезонних продуктів – основа здорового харчування, адже на кухню потрапляє тільки те, що шеф власноруч зірвав з грядки. Меню, продиктоване самою природою, – основа філософії локальної кухні.

2. Флекситаріанство – це вегетаріанство, яке допускає вживання м'яса, але значно зменшує його кількість в раціоні, останнім часом стало особливо популярним. Основою цього напряму є правильний раціон харчування. Тепер люди більш відповідально ставляться до вибору страв і аналізують їх харчову цінність.

В меню вегетаріанського закладу з'являється все більше позицій смачної та здорової їжі. Основу страви складають всілякі овочі, але до них додається ситне доповнення – яйця, сир, риба або м'ясо, якщо у гостя сьогодні "м'ясний день". У закладах, орієнтованих на флекситаріанців, завжди можна знайти ситні салати: салат з сочевицею і козячим сиром, салат з брі, персиками й карамелізованою цибулею. У бургер-меню акцент на "нем'ясних" позиціях, золота середина в даному випадку – бургер з лососем – поживно і корисно.

3. Мобільні платежі. Не секрет, що більшість людей зараз дуже прив'язані до своїх мобільних телефонів. Тому логічно, що оплата з його допомогою – дуже сучасна і зручна опція.

Для ресторанів цей тренд не дуже виграшний, адже він позбавляє їх персоналізованого спілкування з клієнтами. Але з іншого боку, його можна використати на свою користь – створити опцію онлайн-замовлення столика або доставки їжі, інформувати про знижки чи акції закладу. Адже все більше людей вважають за краще оплачувати свій чек за допомогою додатків, в тому числі це стосується чайових.

4. Креативна карта безалкогольних напоїв. Сьогодні ведення здорового способу життя – досить популярний тренд. Більш того, постійно посилюють заходи за водіння автомобіля в нетверезому вигляді, через що алкогольні напої – це вже не обов'язкова пара до їжі. Багато успішних рестораторів останнім часом замислюються про те, щоб створити креативну карту безалкогольних напоїв – моктейлі з натуральних і якісних інгредієнтів, які нагадують структуру алкогольних коктейлів. Гості, які не бажають відмовлятися від спиртного, зможуть акцентувати увагу на якості напоїв, адже мода крафтового пива поступово поступиться місцем моді на міцне спиртне.

5. Зміна ролі шеф-кухаря. Посада шеф-кухаря тепер не буде обмежуватися лише складанням меню і керівництвом команди. Відтепер шеф-кухар – лице закладу.

Зазвичай люди йдуть в конкретний ресторан, щоб спробувати особливу страву чи кухню. Тепер вони захочуть дегустувати страви конкретного шефа.

6. Доставка їжі. Сервіси для замовлення їжі з кожним роком вдосконалюються. Відповідно, зростає й попит на дану опцію.

Використовується цей тренд з максимальною користю для рестораторів. Щоб підняти свій імідж в очах клієнтів, необхідно користуватися сучасними сервісами для замовлення їжі.

Щоб змусити клієнтів замовити знову, необхідно створити стильну упаковку для їжі і не забути покласти своє меню в замовлення.

7. Роботизація ресторанів. Багато хто вважає, що роботи – це поки ще далеке майбутнє. Насправді це не зовсім так. Зараз роботів ділять на:

– front of the house – працюють з гостями;

– back of the house – закривають завдання на кухні.

Прикладів по другій позиції на даний час у світі значно більше: роботизовані руки, які смажать бургери (Miso Robotics), або автомати, які готують салати to go (Spyce). Такі технології дозволяють досягти однакової якості продукту в мережевих закладах.

Роботи для роботи в залі поки що використовуються рідше і виглядають дуже дивно. Наприклад, у компанії Bear Robotics є робот, який замінює басбоїв в ресторанах.

Отже, ресторанний бізнес один із найскладніших, адже практично щодня з'являються нові напрямки кухні і способи залучити клієнтів. Щоб залишатись завжди актуальним, закладу необхідно бути гнучким – швидко змінювати страви, експериментувати з меню та його подачею.

Список використаних джерел

1. Іванік О. Л. Тенденції розвитку ресторанного бізнесу України. URL: http://tourlib.net/statti_ukr/ivanik.htm.

2. Литвиненко Т. Є. Новітні технології обслуговування у сфері ресторанного бізнесу. Ресторанне господарство і туристична індустрія у ринкових умовах. К. 2003. С. 123–127.

3. П'ятницька Г. Т. Ресторанне господарство України: ринкові трансформації, інноваційний розвиток, структурна переорієнтація: монографія. К.: КНТЕУ, 2007. 465 с. С. 371–409.

СЕКЦІЯ 6 “ТОВАРОЗНАВСТВО, УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ”

Сирохман І. В.
д.т.н., професор,
Калимон М.-М. В.
магістр
Львівський торговельно-економічний університет

ПРОБЛЕМИ ЗАБРУДНЕННЯ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ ПЕСТИЦИДАМИ

Пестициди вважають токсичними речовинами, їх сполуки або суміші речовин хімічного чи біологічного походження, призначені для знищення, регуляції та припинення розвитку шкідливих організмів, внаслідок діяльності яких вражаються рослини, тварини, люди і завдається шкода матеріальним цінностям, а також гризунів, бур’янів, деревної, чагарникової рослинності тощо. Витрати на пестициди залишаються однією із суттєвих статей собівартості виробництва продукції рослинництва, що впливає на його прибутковість як за рахунок збереження продукції та її якості, так і через підвищення врожайності.

Останніми роками динамічне зростання ринку пестицидів значною мірою забезпечує конкурентоспроможний розвиток вітчизняної галузі рослинництва попри відповідні негативні екологічні аспекти, безпосередньо пов’язані з цим. Сьогодні жодне високопродуктивне сільське господарство не обходиться без застосування пестицидів. З урахуванням світових тенденцій та екологічних вимог важливо більш зважено підходити до використання засобів захисту рослин, а це потребує пошуку оптимального рішення у разі намагання дотримання балансу між забезпеченням високої конкурентоспроможності виробництва, ефективності ведення сільського господарства і його безпечності та якості продукції.

У 2018 році в Україну ввезено 107,5 тис. тонн пестицидів, що на 12 тис. тонн менше, ніж у 2017 році. В структурі імпорту у фізичній вазі переважали гербіциди, їх частка склала 65%, частка фунгіцидів – 21%, а інсектицидів – всього 8%. За кількістю оброблюваних площ лідируючу позицію займають гербіциди – препаратами цієї групи можна обробити 57 млн. га, інсектицидами можна захистити 28 млн. га, фунгіцидна група зможе покрити 28,6 млн. га.

Вартість імпортованих гербіцидів досягла $527 млн., $139 млн. коштували препарати для регулювання чисельності шкідливих комах (інсектициди), а імпорт фунгіцидів склав $331 млн. Сумарний еквівалент імпорту в 2018 склав $1,02 млрд. До 2022 року глобальний ринок біораціональних пестицидів оцінюватиметься в $5,02 млрд. Щороку цей ринок зростає в середньому на 12,5%. З урахуванням світових тенденцій та екологічних вимог вітчизняний агробізнес повинен більш зважено підходити до використання засобів захисту рослин, що потребує пошуку оптимального рішення у разі намагання дотримання балансу між забезпеченням високої конкурентоспроможності виробництва, ефективності ведення сільського господарства і його безпечності та якості продукції.

У найближчі роки, за експертними оцінками, використання пестицидів буде зростати, попри екологічні проблеми і виклики, які породжуються ними. Навіть з урахуванням прискореного розвитку органічного землеробства повністю відмовитися від використання пестицидів поки неможливо. Водночас на державному рівні варто розробити стратегію екологічно безпечного розвитку сільськогосподарського виробництва, де передбачити шляхи зменшення негативного впливу використання пестицидів та напрями зниження їх за рахунок переходу на органічне сільське господарство і впровадження інших методів захисту рослин від шкідників та хвороб (зокрема, біологічних, механічних із використанням технологій роботизації тощо).

Пестициди, потрапляючи в організм людини і накопичуючись там у великих кількостях, приводять до розвитку багатьох хронічних захворювань і гострих отруєнь, а також до збільшення кількості вроджених аномалій розвитку і дитячої смертності. Ще однією негативною властивістю пестицидів є те, що вони можуть виводитися з організму і передаватися дітям разом з молоком матері, що годує.

Пестициди є не тільки дуже токсичними речовинами, але й досить стійкими. Стійкість пестицидів порівнюють із радіоактивними ізотопами й оцінюють також по періоду напіврозпаду – час, за який концентрація пестицидів зменшується в 2 рази. Самими стійкими є хлорорганічні пестициди.

Особливо небезпечне неправильне або надмірне використання пестицидів. Причому деяка їх частина трансформується, тобто виникають нові токсичні речовини (вторинна токсикація). Разом з тим, дати оцінку всіх наслідків впливу пестицидів неможливо через недосконаліть методів дослідження. Більшість пестицидів при ретельному вивченні виявляли мутагенну або інші негативні дії на живу природу і людину. Вплив сучасних органофосфатних пестицидів, які швидко розкладаються, загрожує розвитком депресій, роздратування, розладом пам'яті, іншими нейропсихологічними порушеннями. В літературі наведені дані, що близько 90% усіх фунгіцидів, 60% гербіцидів і 30% інсектицидів є канцерогенними.

Вагомою проблемою для безпечного використання і контролю діючих речовин пестицидів можна вважати чисельний асортимент препаратів. Наприклад, Гігієнічні нормативи і регламент безпечного застосування пестицидів і агрохімікатів № 207/28337 із змінами і доповненнями до 20.07.2018 р. № 1363 включають понад 500 препаратів, у числі яких препарат Каліпсо 480 SC, КС з діючою речовиною тіаклоприд, 480 г/л, допустимою добовою дозою 0,06 мг/кг і максимально допустимими рівнем для суниці 0,1 мг/кг, величина якого є межею визначення методом високоефективної рідинної хроматографії і препарат Луна Сенсейшен 500 SC, КС з діючою речовиною флуопірам, 200 г/л або трифлоксистробін, 250 г/л, допустимою добовою дозою 0,01 і 0,02 мг/кг і максимальним граничним вмістом, мг/кг: у суниці й персиках 0,1 і 0,04, суничному соку 0,05 і 0,02, яблуках 0,5 і 0,04, винограді 0,4 і 0,06, виноградному соку 0,2 і 0,05, Величина цих показників визначається методом газорідинної хроматографії.

Багато препаратів включають гліфосфат, наприклад, Аболір, *РГ* – гліфосату амонійної солі, 757 г/кг. Допустима добова доза сполуки встановлена 0,01 мг/кг, а максимально допустимий рівень у зерні хлібних злаків складає 2,0 мг/кг. *Фагро ВДДж, РГ* – також з діючою речовиною гліфосату амонійної солі, 75,7%, в кислотному еквіваленті – 68% і граничним значенням добової дози сполуки 0,01 мг/кг та максимально допустимим рівнем у зерні хлібних злаків 3,0 мг/кг. *Капут, РК* з діючою речовиною гліфосату ізопропіламінної солі, 480 г/л, з допустимою добовою дозою 0,01 мг/кг і максимально допустимим рівнем для зерна хлібних злаків 3,0 мг/кг.

Гліфосат був представлений компанією Monsanto в 1974 році, термін дії патенту на молекулу гліфосату закінчився 2000 року, і тепер цю хімічну речовину продають різні виробники. У США він входить до складу більше 750 продуктів.

У 2015 році Міжнародне агентство з вивчення раку та агентство раку у складі Всесвітньої організації охорони здоров'я ООН дійшли висновку, що гліфосат є "ймовірно канцерогенним для людини". Водночас Управління з охорони довкілля США наполягає, що ця речовина безпечна при правильних умовах її використання. Європейська агенція з безпеки харчових продуктів також вважає, що гліфосат навряд чи може викликати рак. У листопаді 2017 року країни ЄС проголосували за продовження ліцензії на використання гліфосату попри негативні кампанії проти цієї речовини.

Викликає занепокоєння різноманіття препаратів для багатьох видів сільськогосподарських культур без виділення їх ефективності та специфічності дії. Наприклад, для обробітку злакових культур пропонують 41 препарат з однією діючою речовиною, 29 – з двома, 18 – з трьома, що створює певні складнощі в підборі найбільш ефективних.

Ощипок І. М.
д.т.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

РОЗРОБКА ТЕХНОЛОГІЇ М'ЯСНИХ НАПІВФАБРИКАТІВ ВИСОКОГО СТУПЕНЯ ГОТОВНОСТІ З ОПТИМАЛЬНИМ ТЕРМІНОМ ТРИВАЛОСТІ ЗБЕРІГАННЯ

В даний час пріоритетними напрямками розвитку закладів ресторанного господарства слід вважати розробку технології м'ясних напівфабрикатів високого ступеня готовності з тривалим терміном зберігання, корисних для організму людини, швидких в приготуванні і економічно вигідних для виробників і споживачів.

Для впровадження нових технологій у виробництво, необхідно не тільки правильно підібрати параметри технологічної обробки таких напівфабрикатів для забезпечення високих органолептичних показників кінцевого продукту, але і виконати дослідження для встановлення термінів придатності. В основі пролонгації термінів придатності м'ясних напівфабрикатів високого ступеня готовності оцінемо використання харчових інгредієнтів і технологічних операцій (варіння, заморожування), що сприяють збільшенню терміну зберігання. Так, в рецептурний склад бажано включати комплексні добавки, що містять регулятор кислотності Е 262, що сприяє нормалізації pH середовища; лимонну кислоту (Е330), яка є природним консервантом; аскорбат натрію (Е 301), що запобігає хімічному окисленню. Механізм дії аскорбату натрію ґрунтується на уповільненні процесу окислення шляхом взаємодії з киснем повітря, перериваючи реакцію окислення або руйнуючи перекис, який вже утворився. Таким чином, введення в рецептуру м'ясних напівфабрикатів комплексних добавок одночасно робить позитивний вплив на стабілізацію pH, на зниження окислення напівфабрикату, а також на зменшення мікробного обсіменіння м'ясного напівфабрикату високого ступеня готовності. Крім того, до складу м'ясних напівфабрикатів необхідно вводити такі пряноші як часник і петрушка, які мають антиоксидантну дію за рахунок наявності ефірної олії (0,23-0,74 %), в якому містяться фітонциди, що вбивають збудників багатьох хвороб. Лікарська речовина аліцин, яка входить до складу часнику має більш великий спектр впливу на хвороботворні бактерії, ніж пеніцилін. Такі властивості аліцину обумовлені здатністю взаємодіяти з тіоловими групами білків, змінюючи метаболічні процеси в клітинах, що буде сприяти подовженню терміну зберігання кінцевого продукту. До складу петрушки сушеної входять біофлавоноїди і ефірні масла до складу яких належить миристицин. Миристицин зупиняє розвиток злоякісних пухлин, перешкоджає розвитку таких мікроорганізмів як Escherichia coli, Proteus merabilis і Staphylococcus aureus.

Багаторічний досвід застосування активованих рідких систем в технологіях виробництва м'ясних виробів дозволив науково і експериментально обґрунтувати доцільність застосування активованої різними способами води, що додається в фарші посічених напівфабрикатів, з метою зниження мікробного обсіменіння. При активації водних розчинів рекомендується спочатку проводити активацію води в електроактиваторі, наприклад типу "СТЕЛ", "Смарагд", потім проводити обробку лужної фракції електроактивованої води за допомогою апарату для кавітаційної дезінтеграції харчових середовищ "Hielscher Ultrasound Technology UP". Зниження мікробіологічного обсіменіння готових напівфабрикатів обумовлюється додаванням кавітаційно-активованої води, так як ультразвуковий вплив призводить до руйнування мікробної оболонки і загибелі мікробних клітин. Лужна вода, що додається в фарш, має бактерицидні властивості. Отримані дані узгоджуються з результатами досліджень впливу активованих водних розчинів на мікробіологічний статус готових м'ясних продуктів. Аналіз отриманих результатів свідчить про стабільну сприятливу дію спільного використання кавітаційно- і електроактивованої води, які не тільки пригнічують гнильну мікрофлору, але і за рахунок особливих властивостей, придбаних в процесі активування сприяють зміцненню структури, збільшенню

виходу готової продукції, зниженню кількості внесених добавок. Використання такої технологічної операції як заморожування в умовах "шокової" холодильної обробки (при −35 °С) забезпечує найменші втрати ваги продукту, формуються більш дрібні кристали, які вказують на високу швидкість заморожування вологи і можливість зменшення втрат при подальшому розморожуванні. Аналіз експериментальних досліджень показує, що "шокове" заморожування уповільнює окислення ліпідів, перешкоджає накопиченню пероксидів. Крім того, існує взаємозв'язок між вмістом вологи харчових продуктів і їх збереженням (псуванням), тому основним методом продовження терміну зберігання харчових продуктів є зменшення вмісту вологи, зменшення незв'язаної (вільної) води. Для зменшення кількості незв'язаної води необхідно додавати вологоутримуючі і вологозв'язуючі добавки (фосфати, карагенан, тваринні та рослинні білки, харчові волокна). Використання перерахованих вище технологічних операцій і інгредієнтів сприятиме отриманню продукту з більш тривалим терміном зберігання, що підтверджують проведені дослідження. Можливість протікання хімічних реакцій в кінцевому продукті залежать від властивостей сировини, тобто від внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на готовий продукт. До внутрішніх факторів належать: активність води (a_w) (доступна вода); pH (загальна кислотність), консерванти, включаючи сіль і прянощі; природна мікрофлора; доступний кисень. До зовнішніх факторів належать: тип теплової обробки (смаження, варіння або розігрів харчових продуктів перед вживанням); температура в ході зберігання і збуту; відносна вологість; світло (УФ та ІЧ).

На підставі вищевикладеного можна зробити висновок про те, що правильний підбір сировини, поєднання технологічних прийомів і режимів заморожування і зберігання дозволить підвищити ефективність виробництва, поліпшити якість і біологічну цінність готових м'ясних страв і напівфабрикатів з оптимізованими термінами зберігання.

Гаврилишин В. В.
к.т.н., доцент,
Лебединець А. І.
аспірант
Львівський торговельно-економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ ПРОДУКТІВ ПЕРЕРОБКИ ПЛОДІВ ХЕНОМЕЛЕСУ У ВИРОБНИЦТВІ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ

Одним із найбільш раціональних шляхів підвищення харчової та біологічної цінності харчових продуктів є введення у їх рецептури нетрадиційних натуральних продуктів рослинного походження, які містять значну кількість білків, незамінних амінокислот, вітамінів, мінеральних речовин та харчових волокон.

Застосування нових видів дикорослої рослинної сировини у харчовій промисловості дозволяє урізноманітнити асортимент виробів, підвищити їх харчову цінність, поліпшити органолептичні й фізико-хімічні показники.

Айва японська або хеномелес вважається унікальним цінним фруктом за вмістом біологічно активних компонентів, який може слугувати незамінною сировиною для виробництва різних харчових продуктів, у тому числі функціонального призначення.

Плоди хеномелесу багаті на макро- і мікроелементами, аскорбінову кислоту (100-200 мг%), Р-активні речовини: катехіни, лейкоантоціани, флавоноїди і оксикоричні кислоти, які мають антиоксидантні властивості, що важливо для підтримання нормального обміну речовин, регуляції цукру в крові людини і профілактики онкологічних захворювань. Присутність пектинів (до 12%) у плодах хеномелесу є сприятливим для виробництва продуктів їх переробки.

Особливістю продуктів із плодів хеномелесу є їх значна різноманітність за компонентним складом. Найбільш часто вживаною сировиною із плодів хеномелесу є сік,

пюре, вичавки, порошок із вичавків, сироп, цукати тощо.

Розроблено рецептуру функціонального напою “Нектар “Енергія” на основі соків із яблук та айви японської з додаванням пюре із обліпихи. Слід зауважити, що лейкоантоціани, катехіни, флавоноли і аскорбінова кислота плодів айви японської у комплексі з β-каротином обліпихи здатні збагатити напій цінними вітамінами і поліфенолами, а аскорбінова кислота, каротиноїди, моно- і поліненасичені жирні кислоти здатні синергетично посилювати антиоксидантні та капіляропротекторні властивостей поліфенольних сполук [1]. Одночасно запропоновано рецептурний склад функціонального продукту “Плоди дроблені “Кладова вітамінів”, в основу якого входить подрібнені яблука, а у якості збагачувальних інгредієнтів – подрібнені плоди айви японської, горіха грецького, порошку із унабі та суничного сиропу [2]. При додаванні плодів хеномелесу у морквяні і гарбузові нектари “Здорове харчування” поліпшує їх смак та одночасно збагачує вітамінами і знижує калорійність. Такий напій має антидіабетичні властивості та придатний для лікувально-профілактичного і шкільного харчування [3].

У рецептурні композиції консервів “Фітонектар “Здоровя” запропоновано плоди яблуні високовітамінних сортів і горіх грецький у молочній степені стиглості, що сприяє отриманню функціонального продукту з високою антиоксидантною активністю за рахунок великого вмісту вітаміну С, натрію і магнію, йоду, фосфоліпідів, ненасичених жирних кислот тощо. Для додаткового підвищення харчової цінності продукту як цукромісний компонент використали айвовий сироп, отриманий при виробництві цукатів методом багатократного настоювання плодових часточок айви японської у 50%-ному цукровому сиропі [4].

Впроваджено у виробництво плодовий напій радіопротекторної дії “Крапля здоров’я” на основі пюре із плодів яблук, айви японської, обліпихи, порошку пектинового та сиропу яблучного. Даний напій відрізняється підвищеним вмістом комплексу біологічно активних речовин, так як у готовому до споживання продукті зберігається 10-50% необхідно фізіологічно функціональних інгредієнтів, які забезпечують добову потребу організму людини і лікувально-профілактичний ефект [5]

В Україні запропоновано технологію виробництва плодово-ягідного морозива “Маулея”, у рецептурі якого частково замінено пюре яблучне на пюре з плодів айви японської, що надає продукту оригінального гармонійного смаку й аромату та підвищену біологічну цінність. Дане морозиво відрізняється підвищеним вмістом біологічно активних речовин, а саме фенольних сполук, флавонових глікозидів, дубильних речовин, мінеральних елементів і пектинових речовин [6].

Експериментально доведена доцільність застосування пюре із хеномелесу в технології солодких соусів з метою їх збагачення комплексом біологічно активних речовин. Соус “Насолода” готували на основі пюре з яблук і пюре хеномелесу з додаванням кориці, а “ТопіХен” – суміші пюре айви японської і топінамбуру з додаванням соку айви японської. Композиційне поєднання топінамбуру та хеномелесу при виробництві соусів дозволить підвищити кислотність готового продукту, мінімізувати вміст структуроутворювача та збагатити готовий продукт життєво необхідними сполуками [7].

Одночасно для виготовлення мармеладу “Айвового” рекомендується використання пюре із плодів японської айви, яке збагачує вироби аскорбіновою кислотою, калієм, залізом і марганцем, а таж сприяє поліпшенню органолептичних властивостей, особливо формуванню оригінального гармонійного смаку і аромату.

Для виробництва дріжджових виробів хеномелес використали у вигляді соку, пюре та порошку з вичавків, які вносили на стадії тістоутворення. Результати досліджень, проведені при отриманні тістових напівфабрикатів, свідчать про можливість скорочення процесу бродіння тіста на 40 %, що обумовлене особливостями хімічного складу хеномелесу, за рахунок яких і відбувається інтенсифікація мікробіологічних процесів у тісті, а саме молочно-кислого бродіння. Дослідження фізико-хімічних показників готових виробів підтверджує позитивний вплив внесення хеномелесу та продуктів його переробки на якість виробів з дріжджового тіста [8].

Враховуючи високий рівень вітамінності і технологічності плодів хеномелесу можна зробити висновок про перспективність використання продуктів переробки плодів хеномелесу у найрізноманітніших спрямуваннях з врахуванням новизни складу композиційних сумішей. Виявлення тенденції переробки плодової сировини хеномелесу дозволяють вести розробки нових продуктів харчування і напоїв, збагачених біологічно активними речовинами, що відповідають сучасним вимогам ринку і споживчого попиту.

Список використаних джерел

1. Причко Т. Г., Чалая Л. Д., Дрофичева Н. В. Использование плодов облепихи для разработки консервов функционального назначение. Хранение и переработка сельхозсырья. 2012. № 7. 53 с.

2. Причко Т. Г., Дрофичева Н. В. Использование перспективных сортов яблок в производстве продуктов питания с функциональной значимостью. Пищевая промышленность. 2015. № 1. С. 26–28.

3. Куклина А. Г., Федулова Ю. А. Лечебно-профилактическое значение продуктов питания с плодами хеномелеса. Сборник научных трудов ГНБС. 2017. Т. 144. Ч. 11. С. 140–144.

4. Причко Т. Г., Дрофичева Н. В. Моделирование рецептурных композиций функциональных продуктов питания из плодово-ягодного сырья. Пищевая промышленность. 2015. № 7. С. 18–19.

5. Мачнева И. А., Ильина И. А., Богус А. М. Методология проектирования композиционного плодового напитка радиопротекторного действия. Пиво и напитки. 2014. № 5. С. 22–26.

6. Дітріх І., Литвин Я. Айва японська як інгредієнт плодово-ягідного морозива. Товари і ринки. 2015. № 1. С. 106–112.

7. Хомич Г. П., Левченко Ю. В. Використання хеномелесу в технології виробництва солодких соусів. Науковий вісник Львівського Національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С. З. Гжицького. Львів : ЛНАВМ, 2015. Т. 15. № 1 (55). Ч. 3. С. 166–175.

8. Хомич Г., Горобець О. Технологія борошняних кондитерських виробів з використанням хеномелесу. Оздоровчі харчові продукти та дієтичні добавки: технології, якість та безпека: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 28-29 травня 2015 р., м. Київ. К.: НУХТ, 2015. С. 86-87.

Гирка О. І.
к.т.н., доцент,
Бодак М. П.
к.т.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ КИСЛОМОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ І ПРЕПАРАТІВ З ПРОБІОТИЧНИМИ ВЛАСТИВОСТЯМИ

Вчені наголошують на тому, що з кожним роком проблема порушень мікробіоценозу набуває зростаючого значення і перетворюється в одну із серйозних проблем сучасності. Це вимагає розробки ефективних і масово доступних засобів профілактики та відновлення біфідо- і лактофлори людини.

Важливе місце займають дослідження зі створення біотехнології функціональних продуктів різного призначення, що включають роботи із селекції пробіотичних бактерій (біфідо-, молочнокислих, пропіоновокислих бактерій та ін.), розробки заквасок і бактеріальних концентратів.

У процесі підбору культур для пробіотичних кисломолочних продуктів і препаратів увагу приділяють таким властивостям, як активність кислотоутворення, стійкість до антибіотиків, фенолу, жовчі, кухонної солі, кислої і лужної реакцій середовища, антагоністична активність до патогенних і умовно-патогенних мікроорганізмів.

Розвиток біотехнологічних процесів нерозривно пов’язаний з удосконаленням технології приготування заквасок. Для організації масштабного виробництва кисломолочних продуктів із пробіотичними властивостями розроблені бактеріальні концентрати, які містять не менше $5 \cdot 10^{10}$ клітин в 1 г сухого концентрату і не менше 10^{10} клітин у 1 г замороженого бакконцентрату.

Найбільшу кількість клітин біфідобактерій отримували на гідролізатно-кукурудзяному

середовищі (до 9 % біомаси). Культивування в атмосфері вуглекислого газу дозволяло збільшити кількість клітин на 30-35 %. Найбільшу стійкість мікроорганізми мають у кінці логарифмічної фази росту, що свідчить про важливість контролю динаміки розвитку культур у виробництві бакконцентратів не тільки з точки зору максимального виходу біомаси, але й підвищення життєздатності в результаті наступної ліофілізації. При культивуванні *B. adolescentis* за постійної величини pH у ферментері максимальна кількість клітин спостерігалась через 8-9 год., концентрація лактатів у середовищі складала 0,7-0,85 %.

Найбільшу кількість клітин *Lbm. Reuten* отримували на середовищі, що складається із гідролізованого молока, дріжджового екстракту, інуліну і мінеральних солей. При культивуванні *Lbm. Reuten* з pH 6,2 і 37 °С у ферментері максимальна кількість клітин спостерігалась через 6-8 год.

Проведені дослідження щодо створення з іншими пробіотичними мікроорганізмами – пропіоновокислими бактеріями і ацидофільними молочнокислими паличками *Lbm. Mamnosus, Lbm. Casei, Lbm. Plantarum*. З використанням пробіотичних мікроорганізмів МНДІ епідеміології і мікробіології ім. Г. Н. Габричевського разом із ВНДІ молочної промисловості розроблений арсенал пробіотичних препаратів, БАДів і продуктів функціонального харчування. Також створені фармакопейні форми пробіотиків із біфідобактерій “Біфідин”. Важливими особливостями складового його штаму *B. Adolescentis* є широкий спектр ферментативної активності, висока антагоністична активність, прискорений цикл розмноження і більш високий рівень накопичення біомаси. Клініко-бактеріологічний ефект при гострих і хронічних захворюваннях кишківника, пов’язаних із дисбіозом, вище, ніж у “Біфідумбактерину” При гострих кишкових інфекціях більш виражена позитивна динаміка хвороби за термінами нормалізації стільця і впливу на мікрофлору кишківника. Дисбактеріоз високого ступеня знижувався більш ніж на 20 %, тоді як під час приймання “Біфідумбактерину” тільки на 8 %. Суттєво знижувався вміст умовно-патогенних мікробів. Кисломолочний продукт “Біфідин” призначений для дорослих і дітей усіх вікових груп, у тому числі новонароджених, при комплексному лікуванні гострих кишкових інфекцій, особливо носіїв сальмонел із дефіцитом біфідобактерій та бактеріозом.

При підборі штамів для конструювання пробіотиків із лактобацил і біфідобактерій був використаний єдиний метод визначення антагоністичної активності, що допускає порівняльну характеристику представників мікрофлори і тест-штамів різних систематичних груп. Досягнуте наближення умов експерименту у змішаних популяціях, які розвиваються, до природних екологічних, сприяло відбору високоактивних штамів для створення препаратів, що зберігають сануючі властивості і в умовах клініки. Відібрані із 76 штамів лактобацил три штама *Lbm. Acidophilus* послужили основою для створення трьохкомпонентного пробіотика “Ацилакт”. Штами, що входили до його складу, доповнюють один одного за антагоністичною і протеолітичною (у перерахунку на тирозин) активністю. Створений також модифікований варіант “Ацилакту” – “Біофруктолакт”, що відрізняється додатковою наявністю фруктового пюре і лікарською формою у вигляді брикетів.

Створена оригінальна технологія отримання готових лікарських форм (таблетки, капсули) для препаратів “Біфідумбактерина, “Ацилакта”, що розв’язало проблему забезпечення пробіотиками віддалених населених пунктів, експедицій, в екстремальних ситуаціях (при превентивній антибіотикотерапії у випадках виникнення епідемій), при профілактиці радіаційних уражень, лікуванні наслідків променевої і хіміотерапії. Розроблені пробіотики випускаються рядом промислових фірм.

Досвід багаторічного ефективного використання пробіотиків у різних формах патології людини визначив доцільність значного розширення сфер їх застосування. Якщо на початку пробіотики використовувались тільки у захворюваннях кишківника, то на сьогодні “Ацилакт” застосовують у різних формах дисбактеріозів кишківника, гострих інфекціях вірусно-бактеріальної природи у дорослих і дітей, у тому числі при асоціації з *Helikobacter pylori*, затяжних кишкових розладах у дітей раннього віку, в акушерсько-гінекологічній

практиці, стоматології, дерматології. Експериментально встановлена доцільність приймання “Ацидолакту” при мієлотоксичній дії іонізуючої радіації і протипухлинних цістостатиків.

В умовах клініки показано вплив “Ацилакту” на стан імунної системи за вторинного імунодефіциту і порушеннях продукції інтерферонів і цітокинів. “Ацилакт” забезпечив корекційний вплив на бактеріоценоз, сприяв нормалізації на початку знижених показників імунної й інтерферонової систем організму (чисельність субпопуляцій лімфоцитів, рівень lgA у сироватці крові, продукція ІФН), не впливаючи на показники імунітету і продукцію ІФНа, які на початках були в нормі.

В останні роки розробляються пробіотики нового покоління на основі метаболітів і продуктів дезінтеграції мікробних клітин виробничих штамів лактобацил та біфідобактерій. Супернанти, які отримують після глибинного вирощування і центрифугування культур, володіють бактерицидною активністю, містять широкий спектр карбонових і амінокислот, охарактеризовані за вмістом білків. У концентратах супернантів трьох штамів, що складають “Ацилакт” і в цілому препараті виявлені нові функціональні штамоспецифічні компоненти – адгезіни, аглютиніни, лектин, високомолекулярні (понад 30 кД) біосурфактанти. Продовжуються дослідження зі створення на основі отриманих супернантів пробіотичних препаратів для зовнішнього використання у формі мазей і кремів лікувального призначення.

Отож, перспективними напрямками наступних досліджень в області пробіотиків є розробка препаратів нового покоління на основі клітинних компонентів і продуктів метаболізму лактобацил і біфідобактерій. А також обґрунтування нових показників і сфер використання пробіотиків зі створенням нових споживчих форм і розширення асортименту кисломолочних продуктів і препаратів з пробіотичними властивостями.

Донцова І. В.
к.т.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ТОВАРНА ОБРОБКА ЦИТРУСОВИХ ФРУКТІВ ТА БЕЗПЕЧНІСТЬ ЇХ СПОЖИВАННЯ

Цитрусові фрукти займають перше місце у світі за об’ємами продажів і відіграють важливу роль у харчуванні людини. Батьківщиною цитрусових рослин вважається Китай і Південно-східна Азія, коли у ІІІ столітті до нашої ери китайські мешканці селекціонували окремі сорти цитрусових. Сьогодні ареал вирощування цитрусових фруктів захоплює понад 70 країни субтропічного та подекуди тропічного поясів. Основними виробниками таких фруктів є США, Мексика, Бразилія, Аргентина, Уругвай, Китай, Індія, ПАР, Марокко, Ізраїль, Італія та Іспанія.

Сучасний стан зовнішньої торгівлі України зумовлює значні зміни сезонності пропозицій, географії постачання і кількості видів цитрусових фруктів. Окрім вже традиційних апельсинів, лимонів, грейпфрутів і мандаринів у продажі з’являються танжерини, лайми, помело, кумкват. У 2018 році в Україну імпортували майже на третину більше цитрусових, порівняно з минулим роком, – загалом 338 тис. т. Близько 70% з них становили апельсини й мандарини.

Цитрусові фрукти збирають з урахуванням спеціальних характеристик, передбачених для кожного сорту або різновиду та категорії якості, а також беруть до уваги час збирання врожаю, регіон вирощування, тривалість подальшого транспортування і зберігання. З цією метою встановлено мінімальну величину співвідношення цукрів і кислот у таких фруктах (значення індексу Брікса). Цитрусові, які відповідають перерахованим критеріям дозрівання, але мають зелене забарвлення, можуть бути піддані операції видалення зеленого забарвлення (дегрінінг). На відміну від інших фруктів, забарвлення шкірки у цитрусових в повному обсязі формується в момент збирання. Характерного помаранчевого забарвлення плоди набувають

тоді, коли починається необхідний перепад між нічними і денними температурами під час їх вирощування. Така обробка допускається тільки в тому випадку, коли не змінюються інші природні органолептичні характеристики. Видалення зеленого забарвлення (або повне дозрівання) цитрусових за допомогою етилену і теплової обробки проводиться згідно з приписами національних нормативних документів.

Дегринінг здійснюється при підвищених температурах (16-30° С) у присутності газу етилену в низьких концентраціях (1-10 ppt), що призводить лише до руйнування хлорофілу і не змінює смак фруктів. Неналежне дозрівання (підвищена концентрація етилену, більш тривалий час обробки, погана вентиляція) або дозрівання слаборозвинених плодів призводить до появи плодів, що мають незадовільний смак і обумовлюють появу ознак в'янення шкірки. Також на лимонах можуть розвиватися смужки сірого кольору ("зброподібного забарвлення"), які згодом можуть злитися і надати всьому плоду чорний колір. На апельсинах і лимонах у нижньому шарі флаведо можуть з'явитися численні коричневі точки або плями. Дегрінінг може також призводити до появи втиснених коричневих плям неправильної форми, що займають велику поверхню плоду.

Іншим методом прискорення пожовтіння шкірки плодів є "температурний шок". Для цього спочатку плоди штучно нагрівають до високої температури, а потім охолоджують, моделюючи денну та нічну природну температуру.

У США для підфарбовування шкірки апельсинів використовують харчовий барвник – Цитрусовий червоний №2 (Е-121) у вигляді водної емульсії розчину барвника в d-лимонені. При цьому регулюють концентрацію барвника, час занурення, температуру обробки, глибину проникнення барвника, а також його залишкову кількість в шкірці (2 ppt). Але повідомляється, що цей харчовий барвник провокує утворення злоякісних ракових пухлин в організмі людини. В Україні цього барвника немає в переліку дозволених харчових добавок і у разі завезення таких плодів в нашу країну їх перевіряють на відповідність національним нормам.

Як відомо, в міжнародній торгівлі цитрусовими фруктами допускається їх післязбиральна обробка фунгіцидами для запобігання псування плодів під час зберігання і транспортування. При цьому необхідно враховувати важливі моменти:

–при обробці необхідно досягти рівномірного розподілу фунгіцидів по всім плодам партії;

–перед реалізацією продукції необхідно переконатися, що залишкові кількості діючої речовини не перевищують ГДК (гранично допустима концентрація) країни призначення.

Обробка цитрусових фруктів захисними покриттями відбувається на пакувальних фабриках безпосередньо перед упакуванням плодів, що сприяє зменшенню їх втрат, збереженню якості і споживної цінності.

Вибір фунгіцидів залежить від нормативів, затверджених у кожній країни. Для обробки допускаються наступні фунгіциди: біфеніл, дифеніл, ортофеніл фенол, натрію ортофенілфенол, тіабендазол та інші із дотриманням максимально допустимих рівнів. Ці сполуки використовуються після миття фруктів і перед нанесенням воскової (парафінової) плівки, або вводять до її складу.

Практично доведено, що фунгіцид Біфеніл, який вводиться в паперові обгортки або в прокладки ящиків для цитрусових фруктів, поволі випаровується і пригнічує зростання організмів при перевезенні і зберіганні. Препарати Текто і Ботран подовжують зберігання мандаринів у газовому середовищі, при цьому вихід продукції збільшується на 35 %. А препарат Пролонг зберігає гарний товарний вигляд апельсинів на 2-3 тижні довше, ніж необроблені, а відходи при перевезенні знижуються на 30 %.

Представлені фунгіциди на сьогоднішній день мало досліджені, тому рекомендується максимально дотримуватися допустимих норм, так як вони здатні викликати алергічні реакції організму, сильні подразнення шкіри, судоми. А цитрусові фрукти, які були оброблені такими речовинами потрібно ретельно мити перед використанням.

Після оброблення фунгіцидами для більшості цитрусових фруктів використовується

віск бджолиний, карнаубський, рисових висівок, шелак та інші речовини для зменшення втрати маси (від 30 до 40%) і для поліпшення зовнішнього вигляду. При цьому максимально допустима кількість воску не повинна перевищувати 140 міліграм на 1 кг плодів. Плоди, що вживаються разом із шкіркою (кумквати, лайми, лаймквати) і плоди, шкірка яких призначається для виробництва харчових продуктів, воском не покриваються. При цьому європейські виробники вказують на споживчій тарі, що шкірка таких фруктів не придатна у їжу. Українські споживачі, нажаль такої інформації не одержують, що може викликати певну небезпеку для їх здоров'я.

Досить тривалий час існує небезпека зараження цитрусових фруктів, які завозяться на територію України з Греції, Єгипту, Туреччини середземноморською плодовою мухою. Для її знезараження проводять обробку рефрижерацією або фумігацією. Рефрижерацію проводять в холодильних камерах протягом 21 доби, за температури в м'якоті плодів від 0,5 до 1,5° С, або протягом 14 діб за температури в плодах від -1 до 0° С. Фумігація бромистим метилом здійснюється в спеціальних камерах за температури від 8 до 25° С, при цьому запускають газ в концентрації 50 г/м^3 із температурою 13-14^{o}С. Обробка цитрусових плодів може проводитися до відправки продукції на пакувальну фабрику, під час транспортування, а також зразу після доставки до місця призначення.

Отже, дотримання операцій товарної обробки значно впливає на якість цитрусових фруктів, які імпортуються в Україну. Продукція повинна відповідати вимогам міжнародного стандарту ДСТУ ЕЭК ООН FFV 14-2007 "Фрукти цитрусові. Настанови щодо постачання і контролювання якості", де встановлені нормативи їх безпечного споживання для здоров'я людини.

Лебединець В. Т.
к.т.н., доцент,
Буряченко Л. Ю.
здобувач
Львівський торговельно-економічний університет

ВИРОБНИЦТВО ОВОЧЕВИХ МАРИНАДІВ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ПРОФІЛАКТИКИ ЙОДО- І СЕЛЕНОДЕФІЦИТУ

В останній час правильному і раціональному харчуванню приділяється все більшої уваги внаслідок погіршення здоров'я нації. Один із можливих шляхів вирішення – використання різноманітних натуральних харчових добавок у виробництві овочевих консервів.

Мінеральні речовини поряд з білками, жирами, вуглеводами і вітамінами є важливими елементами харчування. Як показує світовий і вітчизняний досвід, найбільш ефективний спосіб забезпечення населення мінеральними речовинами – збагачення ними продуктів масового споживання. Причому вміст мінеральних речовин у збагаченому продукті повинен бути достатнім для задоволення 30-50% середньодобової потреби при звичайному рівні споживання готового продукту. Цей принцип, який діє у більшості країнах світу, виходить від реального дефіциту мікронутрієнтів, тому збагачення менше 20-30% слід признати неефективним, а отже недоцільним [1].

Вибір конкретних харчових речовин для збагачення визначається перш за все наявністю проблеми дефіциту нутрієнтів і його широким розповсюдженням серед населення. До низки таких мікронутрієнтів для України слід віднести йод і селен.

Важливість йоду для організму людини складно переоцінити. Йод підтримує функцію щитовидної залози і необхідний для роботи залоз внутрішньої секреції. При нестачі йоду порушується робота мозку і нервової системи, погіршується стан шкіри, волосся, нігтів, зубів. Йод слід споживати у профілактичних цілях від цинги, пародонтозу, запалення

лімфатичних вузлів, подагри, рахіту.

Роль селену у підтриманні стану здоров'я людини визначається насамперед його антиоксидантними властивостями. Прояви селенодефіциту на популяційному рівні визначаються підвищенням захворюваності на онкопатологію та серцево-судинні захворювання. Також доведено, що для нормального функціонування щитоподібної залози, окрім адекватного забезпечення йодом, важливе значення має достатній вміст в організмі селену [2].

Однією з найбільш актуальних проблем сьогодення є низький вміст у продуктах харчування йоду і селену. Недостатнє споживання даних мікроелементів створює серйозну загрозу здоров'ю населення внаслідок зниження імунітету. Добова потреба йоду для дорослих і дітей старше 11 років складає 120-150 мкг, селену – 1 мкг на 1 кілограм тіла, що відповідає дозі від 10 до 100 мкг.

Україна відноситься до країн з помірним ступенем йододефіциту. Фактичне середнє споживання йоду жителем України становить 40-60 мкг в день, що в 3 рази менше добової норми.

Високоефективним і швидким шляхом вирішення проблеми нестачі йоду і селену є розробка харчових продуктів масового споживання, збагачених біодоступними формами йоду і селену. Недостача даних мікроелементів призводить до погіршення загального стану здоров'я, зниженню імунітету, порушенню функції печінки, зниженню функцій підшлункової залози, сповільненню росту і розвитку дітей, а також до інших негативних процесів. Якщо дефіцит йоду не поповнюється вже досить давно, тканини щитовидної залози починають розростатися, утворюючи ендемічний зоб [3].

Овочеві маринади – це спеціально підготовлені продукти із овочів, плодів або ягід в заливці, що містять оцтову кислоту, сіль, цукор, прянощі тощо.

До овочевих маринадів відносяться консерви, які виготовляють із свіжих овочів або попередньо засолених огірків або томатів, цілих або порізаних, або із суміші цілих або порізаних (асорті), з додаванням прянощів, рослинної олії або без неї, фасованих у скляні або металеві банки, залиті маринадною заливкою, герметично закупорені, стерилізовані або пастеризовані. Маринади використовують в основному для закусок, приправ та гарнірів.

Нами було розроблено рецептури і технологію виробництва трьох маринадів з морськими водоростями: Овочевий зелений з цистозірою, Овочевий з цистозірою та Овочевий з томатами і ламінарією.

Завдяки використанню морської капусти у розроблених овочевих маринадах значно збільшилась кількість мікроелементів, особливо йоду та селену.

Слід зауважити, що їх вміст у готових виробах залежав не від виду овочів, які використали у рецептурах того чи іншого маринаду, а переважно від кількості та якості водорості (ламінарії чи цистозіри), якою замінили частину основної сировини при їх розробці.

При внесенні цистозіри у маринад у кількості 3 % та використання за добу 100 г такого продукту споживач може отримати 180 мкг йоду при фізіологічній потребі 150-300 мкг на добу. Але слід зауважити, що використання ж 5 % цистозіри сильно псує смак та колір маринаду. Тому при розробці рецептури, ми зупинились на частці водоростей 4 % до маси основної сировини. Це та частка водоростей, що не впливає негативно на органолептичні властивості маринадів, але забезпечує споживача йодом, селеном та іншими мікроелементами. Наші розрахунки та лабораторні дослідження показали, що при відварюванні водоростей у відвар переходить до 75% йоду, тобто у водоростях залишається біля 25 % йоду. Це підтверджується і дослідженнями інших авторів.

Але все ж таки у розроблених овочевих маринадах виявлено високий вміст йоду і селену.

У результаті досліджень, найбільше йоду виявилось у маринаді "Овочевому з томатом і ламінарією" – 1617 мкг/100 г, що у 770 раз більше контролю.

Виходячи з добової потреби організму людини у йоді 150 мкг свідчить, що для її

задоволення достатньо споживати у їжу невелику кількість маринаду “Овочевого з томатом та ламінарією” (до 7 г на добу).

У маринадах “Овочевому з цистозірою” та “Овочевому зеленому з цистозірою” вміст йоду менший у 3,9 раза, ніж у маринаді з ламінарією. Це пояснюється тим, що у складі водорості цистозірі, яку додали у вищевказані маринади, менше йоду в 4 рази, ніж у ламінарії.

Необхідною умовою для засвоєння йоду є дотримання балансу сумісної присутності в організмі йоду і селену. Селен у якості активного центру виступає у таких селеноцистеїнових ферментах, як дийоддинази. Вони приймають дієву участь у нормалізації роботи щитовидної залози. Їх основне завдання полягає у трансформації тетройодтироніну в активний тиреогормон. Тільки при таких умовах стає можливою ефективна діяльність щитовидної залози. За даними WHO, близько 43 млн. людей постійно потерпають від погіршення здоров’я у зв’язку з дефіцитом йоду і селену в організмі.

Що стосується вмісту селену в розроблених маринадах, то найбільше його виявлено у маринаді “Овочевому зеленому з цистозірою” та “Овочевому з томатом та ламінарією” – 43,4 і 40,4 мкг/100 г, що у 22 рази більше, ніж у контрольних зразках.

Аналітично встановлено, що 160 г маринаду “Овочевого зеленого з цистозірою” забезпечує добову норму селену в раціоні дорослої людини.

Таким чином, враховуючи, що використання морських водоростей у рецептурах овочевих маринадів можна розглядати як ефективний спосіб запобігання дефіциту йоду і селену та підвищення біологічної цінності харчових продуктів.

Список використаних джерел

1. Федичкина Н. В., Кирпичников И. В. Обогащение продуктов питания минеральными веществами. Хранение и переработка сельхозсырья. 2003. № 4. С. 91–93.

2. Корзун В. Н. Теоретичні основи створення та вживання продуктів спеціального призначення. Довкілля та здоров’я. 2009. № 1. С. 63–68.

3. Решетник Л. А., Парфенова Е. О. Селен и здоровье человека (обзор литературы). Экология моря. 2000. № 54. С. 20–25.

Решетило Л. І.
к.т.н., доцент,
Василик М. М.
магістр
Львівський торговельно-економічний університет

МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РОЗТОРОПШІ ПЛЯМИСТОЇ У МАКАРОННИХ ВИРОБАХ

Одним із напрямів попередження різних захворювань є пошук біологічно активних рослинних компонентів для збагачення ними їжі.

В цьому аспекті цікавою і перспективною є розторопша плямиста (Silybum marianum) – одно або дворічна трав’яниста, засухостійка рослина помірного клімату, яка невибаглива до грунтових умов і поширена у всьому світі. У дикорослому стані розторопша зустрічається на пустирях, вздовж доріг. Для отримання лікарської сировини її культивують.

Основними біологічно активними речовинами плодів розторопші є флавоноїди (таксифолін, кверцетин, дегідрокемпферол та ін.), флавоноглікани (2,7%), такі як силімарин і його ізомер силібін, а також силідіанін, силікристин, силікриатин, алкалоїди, сапоніни. У складі розторопші – глюкоза, фруктоза, рамноза, ксилоза, арабіноза, жирна олія (16-32%), небагато етерної олії (0,08%), ліпідний комплекс (токофероли, фосфоліпіди, ацилгліцерин), гідроксикоричні кислоти, галактуронова кислота, гіркоти, дубильні речовини, смоли, біогенні аміни (тіамін, гістамін), амінокислоти, фактор Т (стимулятор тромбоцитів).

Розторопша містить вітаміни К (філохінон), А (ретинол), Е (токоферол), D (кальциферол), групи В.

З мінеральних елементів у плодах розторопші виявлено калій (9,2 мг/г), кальцій (16,6 мг/г), магній (4,2 мг/г), бор (22 мг/г), селен (22,9 мкг/г). залізо (0,08 мкг/г), марганець (0,1 мкг/г), мідь (1,16 мкг/г), цинк (0,71 мкг/г), хром (0,15 мкг/г), ванадій (0,01 мкг/г), йод (0,09 мкг/г), алюміній,

Біологічно активні речовини розторопші обумовлюють гепатопротекторну, мембраностабілізуючу, жовчогінну, епітелізувальну, ранозагоювальну дію. Антиоксидантний ефект силімарину обумовлений його взаємодією з вільними радикалами біомолекул печінки з утворенням менш агресивних сполук, що сприяє припиненню процесу пероксидного окислення ліпідів розкладу клітинних сполук.

Плоди розторопші сприяють покрашенню функції печінки. Вони мають здатність захищати клітини печінки від пошкоджень і проникнення токсичних речовин, вивидити з організму вже наявні токсини, ефективні як протектори у випадку роботи зі шкідливими хімікатами.

Розторопшу застосовують при лікуванні гепатиту В, тривають дослідження її дії при гепатиті С.

Вченими доведено здатність силібініну розторопші в концентрації 125 мкг/моль блокувати вірус гепатиту С з ліпосомами гепатоцитів, що попереджує його розмноження.

Останні дослідження показали, що розторопша діє вибірково: стимулює ріст тільки здорових клітин печінки, що вкрай важливо при онкологічних захворюваннях.

У Німеччині розторопша входить у склад препаратів, які використовують при лікуванні цирозу і запалення печінки.

Розторопша має здатність стимулювати вироблення протеїну і активізувати роботу ДНК та РНК, незамінна у лікуванні багатьох жіночих хвороб.

Профілактично розторопша захищає непошкоджені гепатоцити і підвищує їхню стійкість до інфекції та різних отруєнь.

Розторопша підсилює утворення жовчі та прискорює її видалення, нормалізуючи тим самим процеси травлення та обмін речовин.

Плоди розторопші показані при радіації, хронічній інтоксикації (алкогольній, хімічній, наркотичній), для зміцнення імунітету, при захворюваннях жовчного міхура і жовчновивідних шляхів селезінки, хронічному кашлі, бронхіті, цукровому діабеті, жировій дистрофії печінки, атеросклерозі, серцево-судинних захворюваннях, гіпертонії, відкладенні солей, болях у суглобах, радикуліті, хронічних колітах, дисбактеріозі, зашлакованості кишечника, захворюваннях крові, геморої, проносі, затримці сечі, судомах, зубному болі.

Додатково показана при хронічній втомі, депресії, тривалій роботі на комп’ютері, після хіміотерапії.

У дерматології розторопшу застосовують при вуграх, вітиліго, псоріазі, екземі, випадінні волосся.

Олія з плодів розторопші застосовується для відновлення печінки, усунення геморою, поліпшення роботи статевої системи, нормалізації роботи серця, лікування волосся, підкріплення імунітету, загоювання ран, жіночих хворобах (вагініт, ерозія).

Насіння розторопші ліквідує псоріаз, вугрі, бореться з облисінням, допомагає при варикозі, перемагає нікотинову та алкогольну залежність

Розторопша – рослина їстівна і рекомендована у дієтичному харчуванні. Молоді пагони і листя після вимочування додають у салати або відварюють. Коріння можна споживати сирими, вареними або смаженими. Сушені квіти і шрот додають як приправу у каші, салати, бутерброди, коктейлі. Борошно з розторопші додають у тісто при виготовленні хліба, борошняних кондитерських виробів, а також у супи, каші, котлети.

Нами розроблено рецептуру і технологічну інструкцію з виробництва локшини Васильківської з розторопшею, Для її виготовлення використовували борошно пшеничне вищого сорту, сіль кухонну, яйця кур’ячі, подрібнені плоди розторопші у вигляді тонкого порошку при розтиранні якого між кінчиками пальців не повинно відчуватися грудочок, воду питну. Технологія виготовлення локшини складалася з таких операцій: підготовка

сировини, приготування тіста, заміс тіста, формування локшини, висушування, охолодження, пакування. Локшина з розторопшею характеризується високими органолептичними показниками.

Враховуючи хімічний склад розторопші, високу біологічну активність компонентів, ii можна рекомендувати для використання у виробництві лікувально – профілактичних макаронних виробів в якості харчової біологічно активної добавки, яка захищатиме організм від шкідливих впливів і збагачуватиме корисними інгредієнтами. Локшина з розторопшею характеризується високими органолептичними показниками.

Список використаних джерел

1. Кисличенко В. С. Розторопша плямиста. URL: https://www.pharmencyclopedia.com.ua/article/1140/roztoropsha-plyamista.

2. Розторопша (плоди): лікувальні властивсті, опис, дія на організм. URL: https://liktravy.ua/useful/encyclopedia-of-herbs/roztoropshi-plody.

Решетило Л. І.
к.т.н., доцент,
Наконечнй Н. М.
магістр
Львівський торговельно-економічний університет

ЙОГУРТ ЯК ПРОДУКТ ЛІКУВАЛЬНО-ПРОФІЛАКТИЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ТА ЙОГО МІКРОФЛОРА

Важливу роль у харчуванні людини відіграють кисломолочні продукти, в тому числі і йогурт, який ввійшов у раціон мільйонів людей в Україні і в світі. Його виробляють сквашуванням нормалізованого пастеризованого коров'ячого молока спеціальними заквасками із застосуванням харчових добавок або наповнювачів. Він характеризується підвищеним вмістом сухих знежирених речовин молока і різних наповнювачів.

Корисні властивості йогурту пояснюються високим вмістом у ньому молочнокислих бактерій.

Йогурти залежно від виду заквасок, які використовують у їх виробництві, поділяють на: йогурт, біойогурт і біфідойогурт.

Йогурт – це продукт, у виробництві якого переважно використовують Streptococcus salivarius subsp. thermophilus та Lactobacillus delbrueckii bulgaricus.

Термофільний стрептокок (Streptococcus thermophilus) являє собою кулясті або овальні, нерухомі, Грам позитивні мікроорганізми у вигляді довгих ланцюжків, що зброджують глюкозу, фруктозу, лактозу, сахарозу.

Чисті культури болгарської палички (Lactobacillus delbrueckii bulgaricus) – нерухомі, Грам позитивні, не спороутворюючі палички, які здатні виживати при проходженні через кишково-шлунковий шлях людини і утворювати згусток зі специфічним кисломолочним смаком і ароматом.

При виробництві йогурту закваску вносять у охолоджене до температури 40…45^{0}С після пастеризації молоко в кількості 1-5 %, яка складається із термофільних молочнокислих стрептококів і болгарської палички у співвідношенні 1:1.

Чисті культури термофільних молочнокислих стрептококів і болгарської палички менш активні самі по собі (окремо), ніж їхня комбінація. Це пояснюється тим, що болгарська паличка в результаті своєї життєдіяльності продукує амінокислоти, які активізують життєдіяльність термофільного молочнокислого стрептококу.

Стрептококи надають перевагу температурі не вищій ніж 40^{0}С, болгарська паличка, навпаки, активізує свій розвиток за температури вище ніж 40^{0}С та при внесенні більшої кількості закваски. Ці особливості враховують при виробництві йогурту для того, щоб

регулювати вміст стрептококів і паличок у заквасках і готовому продукті. Загальна кількість термофільних молочнокислих стрептококів і болгарської палички в 1 $см^3$ продукту повинна становити $10^7 – 10^8$ клітин.

Смак йогурту залежить від співвідношення мікроорганізмів у готовому продукті. У разі переваги термофільних молочнокислих стрептококів йогурт набуває менш кислого смаку, а за умови переваги болгарської палички – більш кислого. Якщо в заквасці співвідношення між термофільними молочнокислими стрептококами і болгарською паличкою приблизно однакове, то для отримання продукту з менш кислим смаком молоко необхідно сквашувати за температури 40…42^0С, за вищої температури продукт буде більш кислим на смак.

На співвідношення різних груп мікроорганізмів в готовому йогурті впливає кількість закваски, що вноситься: зі збільшенням кількості закваски збільшується кількість молочнокислих паличок і смак продукту стає більш кислим.

Біойогурт – це біопродукт на основі йогурту, який додатково містить Lactobacillus acidophilus як пробіотик у кількості не меншій ніж 10^7 КУО/г у кінці терміну придатності до споживання.

Ацидофільна паличка (Lactobacillus acidophilus) утворює довгі клітини, ферментує лактозу, глюкозу, сахарозу, мальтозу, рафінозу, силіцин. декстрин, накопичує до 2,5% молочної кислоти, має найбільшу здатність пригнічувати розвиток бактерій групи кишкової палички, дизентерійної палички, сальмонел, здатна приживатися у кишечнику і регулювати мікрофлору.

Біфідойогурт – це біфідопродукт на основі йогурту, який додатково містить Bifidobactericum у кількості, не меншій ніж 10^6 КУО/г в кінці терміну придатності до споживання.

Біфідобактерії являють собою варіабельні за формою грам позитивні палички, які здатні синтезувати вітаміни групи В, вітаміни Е, К, незамінні амінокислоти, сприяють нормалізації мікрофлори кишківника, надають продукту лікувальних і дієтичних властивостей.

Всі види йогуртів містять білки, які необхідні для функціонування м’язевої системи організму, жири, вуглеводи, органічні кислоти, мінеральні речовини, вітаміни.

В 100 г йогурту міститься 0,1 мг заліза, 50 – 52 мг натрію, 137 – 152 мг калію, 119 – 124 мг кальцію, 14 – 15 мг магнію, 91 – 96 мг фосфору.

З вітамінів у 100 г йогурту міститься 0,6 мг вітаміну С, 0,15 мг вітаміну РР, 0,03 – 0,04 мг вітаміну $В_1$, 0,15 – 0,20 мг вітаміну $В_2$, 0,01 – 0,03 вітаміну А і 0,01 – 0,02 β-каротину, який у йогурті 1,5 % жирності міститься у вигляді слідів.

Йогурт характеризується дієтичними та лікувально-профілактичними властивостями, позитивним впливом на організм людини.

Мікрофлора йогурту здатна встановлювати природну мікрофлору кишечника як дорослої людини, так і дитини. Йогуртні бактерії дуже доречні при дисбактеріозах, гастритах і колітах, при нестачі своїх ферментів для засвоєння їжі в організмі або коли вони просто не виробляються.

Йогурт рекомендується споживати у період вживання антибіотиків, проходження хіміотерапії, променевої терапії, при різноманітних алергічних захворюваннях (дерматитах, харчовій алергії), він сприяє виведенню з організму різних токсикантів.

Йогурт сприяє активізації вітамінів групи В, зміцненню імунної системи, служить профілактикою атеросклерозу, лейкоцитозу, гіпертонії, раку товстої кишки, очищає кишечник від шлаків, покращує травлення, засвоювання їжі, допомагає попередити захворювання серця, судин, кісток, суглобів, зубів, бореться зі шкідливими бактеріями. Йогуртова пробіотична закваска є активним антагоністом умовно-патогенних і патогенних мікроорганізмів, що викликають різні захворювання і харчові отруєння. Йогурт допомагає у лікуванні молочниці, інфекцій сечових шляхів, виразкової хвороби, холециститу, туберкульозу, дитячої грудної астми, фурункульозу. Його можна вживати у разі алергії до

білка молока при непереносимості лактози.

Слід відзначити, що справжнім “живим” йогуртом вважають йогурт, який не піддається додатковій термічній обробці і містить живі культури бактерій. “Живі” йогурти зберігаються 14–30 днів. Для більш тривалого зберігання йогурти термічно обробляють при високій температурі або додають консерванти. На смакові якості продукту така обробка не впливає, однак бактерії гинуть, йогурт стає “неживим” і втрачає лікувальні властивості. “Неживі” йогурти можна зберігати до трьох – чотирьох місяців.

Сьогодні найбільш корисними вважають біойогурти, які містять пробіотичні культури мікроорганізмів, не підлягають термообробці і мають термін придатності до двох тижнів.

Живі йогурти є джерелом необхідних для організму людини повноцінних білків, вітамінів, мікроелементів. Вони підвищують імунний статус, сприяють нормалізації обміну речовин, покращують травлення, нормалізують склад і біологічну активність травного тракту, сприяють засвоєнню білка, полегшують прояв алергій, сприяють виведенню холестерину.

Натуральні йогурти без цукру допомагають при неприємному запахові з рота, хворобах ясен, зубів – стверджують японські вчені.

У “неживих” йогуртах присутній білок, жир, кальцій, який не впливає на патогенну мікрофлору.

На думку американських лікарів споживання йогурту допомагає організму боротися з грибковими інфекціями. Ацидофільна культура підтримує нормальне бактеріальне середовище на слизистих оболонках кишківника.

Споживання йогурту з клюквою з низьким вмістом жиру сприяє позбавленню від інфекцій сечового міхура.

Йогурт із зерновими культурами або харчовими волокнами сприяє виведенню з організму токсинів, шлаків і до 40% радіонуклідів.

Енергетична цінність йогурту залежить від його виду. Так, у йогурті 1,5% жирності енергетична цінність складає 51 ккал, солодкого – 70 ккал, у йогурті 3,2% жирності – 66 ккал, солодкого – 85 ккал, у йогурті 6,0% жирності – 91 ккал, у солодкого – 110 ккал.

Вченими розробляються нові рецептури йогуртів, при цьому споживні властивості їх дещо змінюються: зменшується або збільшується кількість жиру, вітамінів, вуглеводів, мінеральних речовин, енергетична цінність, вони збагачуються новими інгредієнтами.

За йогуртом зберігається імідж здорового продукту, який здатний продовжувати життя, зберігати довго працездатність, молодість, захищати від хвороб.

Список використаних джерел

1. Пирог Т. П., Антонюк М. М., Скроцька О. І., Кігель Н. Ф. Харчова біотехнологія. Вид-во Ліра-К, 2016. 408 с.

2. Чим корисний йогурт для здоров’я. URL: https://www.unian.ua/health/country/1069258-chim-korisniy-yogurt-dlya-zdorovya.html

3. Коваленко В. О., Цихановська І. В., Лазарева Т. А. Технічна мікробіологія. Х.: Світ Книг, 2016. 679 с.

Турчиняк М. К.
к.т.н., доцент,
Палько Н. С.
к.т.н., доцент,
Давидович О. Я.
к.т.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ПРОБЛЕМИ ЯКОСТІ ВИНОГРАДНИХ ВИН В УКРАЇНІ

Виноградні вина характеризуються індивідуальним складом і відповідною харчовою та біологічною цінністю. У виноградному вині виявлено понад 500 хімічних сполук.

Залежно від місця виробництва, клімату, ґрунту, властивостей виноградної лози, типу вина хімічний склад виноградних вин відрізняється, проте всі вина містять вуглеводи (глюкозу, фруктозу, сахарозу та ін.), органічні кислоти (винну, яблучну, лимонну та ін.), спирти, альдегіди, складні ефіри та ацеталі, дубильні, барвні, азотисті, мінеральні речовини (майже всі елементи періодичної системи); вітаміни B_1, B_2, PP, C, фолієву кислоту та інші біологічно-активні речовини. У вині міститься комплекс поліфенольних речовин (рутин, кверцетин, антоціани). Також вони володіють добре вираженими бактерицидними та антисептичними властивостями. Усі ці складові роблять виноградне вино складним, поживним і біологічно цінним продуктом, корисним доповненням до звичайного харчування.

Мистецтво подачі вина включає безліч правил і нюансів. Клієнти, які замовляють вино, зазвичай високо цінують професійне обслуговування. Звичайні ресторани можуть не загострювати увагу на цьому аспекті, проте слід мати на увазі, що підвищена якість сервісу сприятливо позначається на іміджі закладу. Особлива атмосфера створюється завдяки компетентності та увазі до деталей. Вино подається правильно і ефектно, гості відчувають турботу в діях обслуговуючого персоналу, що є однією з характерних рис ресторану високого рівня.

Вино належить до продуктів споживання, що користуються стабільним попитом, і тому часто стає об'єктом фальсифікації, яка загрожує здоров'ю відвідувачів, завдає матеріальні збитки державі та громадянам. Цьому найбільше сприяють складність технологічного процесу, багатофакторність впливу на якість вин, неможливість одержання сировини із заздалегідь передбачуваним властивостями.

Основними показниками якості вин, які підтверджують фальсифікацію є: органолептичні, хімічні, фізико-хімічні, гарантійний термін зберігання, мікробіологічна та фізико-хімічна стабільність. Важливими також є ергономічні та економічні показники: маркування, форма пляшки; повнота наливу пляшки і її місткість; ціна; класифікація вина за якістю.

Існує багато видів фальсифікації виноградних вин. Розведення виноградного вина малоцінними продуктами (дешевим плодово-ягідним вином та ін.) для збільшення його обсягу. У результаті змінюються інтенсивність кольору, насиченість букета, зменшується міцність вина. Як правило, такі вина "виправляють" введенням різних хімічних компонентів (спирту, частіше неочищеного, сахарину, штучних барвників і ін.).

Галлізація вина полягає в тому, що погані, кислі вина "поліпшуються" додаванням води до встановленого обсягу і з наступним доведенням міцності та кислотності до визначених меж.

Шапталізація вина передбачає обробку кислого сусла лужними реактивами, а також додавання цукру до чи під час шумування.

Процес виготовлення вина шляхом настоювання і шумування цукрового сиропу на вичавках (меззі), що залишилися після відділення виноградного соку, називається петиотизацією вина. Це дуже витончений спосіб фальсифікації, тому що букет і колір натурального виноградного вина зберігаються (а в деяких випадках навіть поліпшуються), знижується лише вміст винної кислоти і танінів. Однак відомо, що старі, витримані вина

стають більш “тонкими” за рахунок осадження винного каменю, і в цьому відношенні петиотизоване вино за міцністю, м’якістю і букету дуже схоже на вино старе.

Для зменшення кислотності, гіркості, збільшення солодкості виноградних вин, а також переривання процесу бродіння додають гліцерин. Такий вид фальсифікації називається шеєлізація.

Фарбування виноградного вина застосовується для приховування інших підробок (наприклад, розведення). Однак відомі випадки перефарбовування окремих сортів малоцінних білих вин у червоні. Для фарбування виноградних вин використовуються природні (ягоди бузини, чорниці, водяний буряковий настій та ін.) і синтетичні (анілінова, нафталінова, антраценова фарби, індигокармін, фуксин) барвники, багато з який є не тільки шкідливими, але часом навіть отруйними сполуками (фуксин). Підробка букету вина використовується в комплексі з іншими видами фальсифікації. З цією метою застосовують суміші різних складних ефірів (енантового, валеріанового, валеріано-амілового, масляного й ін.), а також засушені квіти винограду.

За високоякісні видаються вина, виготовлені з порушенням технологічної схеми, розробленої і затвердженої для даного найменування виноградного вина. Наприклад: за сортові видаються вина купажовані; допускається змішування різних фракцій сусла (високоякісна фракція змішується з низькосортними пресовими фракціями); фальсифікується термін витримки виноградного вина (за марочні видаються вина ординарні). Часто ці види фальсифікації досить важко розпізнати.

Для виробництва штучних виноградних вин не потрібен виноградний сік, тому що вони являють собою добре підібрану суміш компонентів, органолептично сприйнятну як виноградне вино. До їх складу можуть входити вода, дріжджі, цукор, винно-кислий калій, кристалічна винна і лимонна кислоти, танін, гліцерин, етиловий спирт, енантовий ефір та інші сполуки. Поширеним у такій фальсифікації є додавання води, фруктово-ягідних виноматеріалів, екстрактів і відварів фруктів та ягід, штучна ароматизація рослинними екстрактами або синтетичними ароматизаторами.

Підробка дешевих вин під кращі вітчизняні та іноземні марки можлива штучним підвищенням екстрактивності, імітацією кольору, аромату і смаку з додаванням харчових і синтетичних матеріалів, екстракцією водою виноградних вичавок або сушеного винограду, виготовлення сурогатів вин без участі продуктів переробки винограду.

Наведені вище дані свідчать: усі види фальсифікації пов’язані з обманом покупця, тому що за назвою натурального виноградного вина виробляють і продають продукти, що не відповідають його якості. В усіх випадках знижується споживча цінність товару. Варто пам’ятати, що фальсифіковані вина наносять не тільки моральний і матеріальний збиток, але часом небезпечні для здоров’я споживачів, особливо при додаванні в кріплені вина технічного спирту.

Таким чином, одним з найважливішим завдань сучасного українського виноробства є дотримання технології виготовлення, чіткий контроль за дотриманням якості на всіх етапах товароруху, визначення якості кожної партії товару, яка поступає у заклади ресторанного господарства.

Для припинення фактів фальсифікації необхідні суворі законодавчі акти, що регламентують дозволені технологічні прийоми виробництва і припустимі норми вмісту в продукті ряду шкідливих речовин, а також санкціонують міри покарання за їх порушення. Саме цією необхідністю є поява в багатьох країнах законів про вино. Вирішенню питання про фальсифікацію вина повинні сприяти створення лабораторій для проведення експертизи вина, розробка нормативних документів і технологічних інструкцій виробництва, дотримання норм сертифікації продукції.

Ланиця І. Ф.
асистент
Львівський торговельно-економічний університет

АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА БІЛКОВОЇ СИРОВИНИ РОСЛИННОГО ПОХОДЖЕННЯ ПРИ ВИРОБНИЦТВА М'ЯСНИХ ПОСІЧЕНИХ НАПІВФАБРИКАТІВ

За останні роки в Україні помітні негативні тенденції погіршення здоров'я населення, яке викликане багатьма чинниками. На сам перед аварією на ЧАЕС, а також зниженням споживання поживних речовин, особливо білка, несприятливими умовами проживання, стресами і ін. Незбалансований раціон харчування, соціально-економічні умови та спосіб життя суттєво впливають на здоров'я та працездатність людини, скорочується середня тривалість життя, зростають захворювання населення.

Одним із напрямів вирішення проблеми повноцінного і збалансованого харчування є цілеспрямоване виробництво харчових продуктів з використанням додаткових джерел поживних речовин, застосуванням нетрадиційної сировини, наповнювачів, харчових добавок.

Велику увагу приділяють амаранту, який відносить до одних з найперспективніших, високоврожайних культур з високим вмістом білка. Амарант або щириця (лат. Amaranthus) − однорічна рослина родини амарантових (лат. Amaranhaceae). В Україні культивують біля 20 сортів амаранту, які мають різнобічне призначення амаранту. Найбільше використовується як зернова культура (7 сортів: Ацтек, Ультра, Сем, Лера, Студентський, Жайвір, Орхідея), але є сорти лікувального призначення, озеленення і навіть силосування. Ареал розповсюдження амаранту охоплює майже всі природно-кліматичні зони, але більшість сортів культивуються в степовій і лісостеповій зона. Порівняльний вміст поживних речовин зерна амаранту і деяких зернових культур наведений в табл. 1.

Таблиця 1

Вміст поживних речовин зерна амаранту порівняно з зерновими (% до сухої речовини)

Поживна речовина	Амарант	Пшениця	Кукурудза
Білок	18,2-19,6	9,6-17,0	10,0-12,5
Жир	8,0-8,6	1,0-3,0	4,5-5,5
Клітковина	3,5-5,5	2,5-3,0	2,0-2,5
Вуглеводи	65,0-70,0	72,0-85,0	73,0-92,0

Дані з табл. 1 підтверджують, що зерно амаранту містить в два рази більше білка, ніж пшениця і на 36 % більше, ніж кукурудза.

Причому, за даними досліджень науковців Національного університету харчових технологій, половину з усіх білків амаранту складають водо- і солерозчинні, 20-22 % – лугорозчинні і біля 3 % – спирторозчинні білки [1, 2].

А це означає, що білок амаранту легко засвоюються (водо- і солерозчинні альбуміни і глобуліни складають біля 55% від загальної кількості білка). За вмістом жиру амарант перевищує кукурудзу на 3 відсоткових пункти і пшеницю – на 5 відсоткових пункти.

Для розширення асортименту посічених м'ясних напівфабрикатів та покращення їх властивостей нами було запропоновано використовувати амарантове борошно при виробництві посічених м'ясних напівфабрикатів. Було розроблено рецептури посічених напівфабрикатів з борошном амаранту (котлет і біфштексів) та розроблено технологічні схеми їх виробництва.

Використання борошна амаранту в харчовій промисловості дозволить виготовляти повноцінні, збалансовані продукти харчування, зокрема посічені м'ясні напівфабрикати.

Список використаних джерел

1. Шаповаленко О. І., Янгок Т. І., Грюнвальд Н. В. Дослідження фракційного складу білків амаранту. URL: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4510/1/doslid.pdf.

2. Щириця (амарант) – одна з перших сільськогосподарських культур, що вирощується людиною. Журнал Зерно. № 6 (50), 2010. URL: http://www.zerno-ua.com.

СЕКЦІЯ 7 "ТОВАРОЗНАВСТВО, ЕКСПЕРТИЗА ТА ТЕХНОЛОГІЇ НЕПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ"

Доманцевич Н. І.
д.т.н., професор,
Кріль М. М.
аспірант
Львівський торговельно-економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ ВТОРИННОГО ПЛАСТИКУ В КРАЇНАХ ЄС

Захист навколишнього середовища від забруднень пластиком отримує все більшу актуальність через його постійно накопичення. Щороку європейці генерують 25 млн. тонн пластикових відходів, однак лише менше 30 % з них переробляють. Діючим законодавчим документом, який регулює питання збору і перероблення пластику є Директива 94/62/ЄС Європейського парламенту та Ради від 20 грудня 1994 р. "Про упаковку та відходи упаковки".

На сьогодні для вирішення проблем на ринку пластикових відходів ЄС прийняв першу загальну стратегію щодо переробки використаного пластику. Відповідно до стратегії, вся пластикова упаковка на ринку ЄС до 2030 р повинна перероблюватись, а використання виробів із одноразових пластмас передбачають скоротити та обмежити використання мікропластиків [1].

18 січня 2019 р. країни-члени ЄС узгодили рішення щодо прийняття законодавчих документів, які передбачають введення обмежень на певні вироби з пластику одноразового використання. Відповідно до цих рішень важливим документом буде прийняття Директиви щодо використання одноразового пластику, яка будуватиметься на існуючому законодавстві ЄС щодо відходів, але встановлюватиме більш суворі правила для тих видів продукції та упаковки із пластику, які входять до десяти найбільш поширених забруднювачів навколишнього середовища. Важливо також, що ряд одноразових пластикових виробів, яким легко знайти заміну, будуть заборонені вже до 2021 р. Слід зазначити, що у Європейському Союзі заборонять пластикові вироби одноразового використання, а саме: пакети, соломинки для напоїв, тарілки та столове приладдя (виделки, ножі, ложки та палички для їжі), харчові контейнери з пінополістиролу, контейнери і чашки для напоїв з пінополістиролу. Також під заборону потрапляють ватні палички з пластику [2].

Разом із цим у ЄС запроваджують економічне стимулювання переробки пластикових відходів і скорочення споживання одноразової упаковки. Єврокомісія спрямувала 100 млн. євро на запровадження новітніх технологій та інновацій. Важливим напрямком для країн ЄС є прийняття глобального зобов'язання "Нової економіки пластику" з використанням моделі циклічної економіки, яка закриває життєвий цикл виробництва пластику і сприяє інноваціям щодо його повторного використання. Це передусім інтернет-платформа Loop, яка дозволить споживачам купувати в інтернеті широкий спектр товарів в спеціально розробленій упаковці, придатній для подальшого збору, очищення, наповнення та повторного використання. До такого вирішення проблеми приєднались такі відомі виробники товарів, як: Procter&Gamble, Nestle, PepsiCo, Mondelez, Danone, Unilever та ряд інших.

В Україні опираючись на міжнародний досвід ще у 2017 р. було сформовано Стратегію з управління відходами до 2030 р., згідно з якою починаючи із 1 січня 2018 р. повинно проводитись роздільне сортування відходів, проте її виконання не набуло належного розвитку.

Вивчення європейських підходів до проблеми використання вторинного пластику дає можливість запропонувати шляхи переробки та подальшого використання упаковки із пластику на ринку України і, відповідно, зробити життєвий цикл продукції безвідходним.

Список використаних джерел

1. ЄС прийняв стратегічний план з переробки пластику. URL: https://www.eurointegration.com.ua/news /2018/01/17/7076188/.

2. В ЄС узгодили заборону на використання одноразового пластику. URL: https://www.eurointegration.com.ua/ news/2018/12/19/7090856/.

Ємченко І. В.
д.т.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

"ЧОРНИЙ" ТА "СІРИЙ" ІМПОРТ: РИЗИКИ ВИКОРИСТАННЯ МИТНИХ ПІЛЬГ

Україна відрізняється дуже вигідним географічним розташуванням, маючи митні кордони з багатьма країнами ЄС. Починаючи з часів незалежності на вітчизняному ринку була присутня контрабанда – товар, завезений без сплати митних платежів – "чорний імпорт", а також "сірий імпорт" – товар, завезений в Україну за нижчою вартістю, від якої держава отримала лише незначну частину сплачених податків та зборів. Внаслідок цього, держава щороку втрачає до 70 млрд. грн. на рік, що приблизно дорівнює показнику дефіциту у державному бюджеті 2018 року (77,8 млрд. грн.) та водночас становить половину оборонного бюджету країни (5% ВВП). Так, за оцінками експертів "сірий" імпорт електропобутових товарів становить близько 50% від аналогічних у торговельній мережі.

Наразі в Україні діє декілька головних схем з завозу контрабанди. Зокрема, це приграничная контрабанда, коли мешканці прикордонних населених пунктів щодня їдуть у Європу, отримують там товар на дозволені законодавством 500 Євро, і везуть його назад.

Друга схема – посилки з товарами в Україну з крупних світових інтернет-магазинів. Зараз фізична особа може будь-яку кількість раз замовляти товар вартістю до 150 євро без сплати мита.

Третя – класична контрабанда, коли імпортери проводять через митницю по документах один товар, зазвичай дешевий, а насправді везуть в контейнерах – інший, наприклад дорогий брендовий одяг, ювелірні прикраси, техніку тощо. До того ж, часто дорогий одяг потрапляє в Україну під виглядом секонд-хенду.

Як передбачено Митним кодексом України (МКУ), товари (крім підакцизних), що переміщуються (пересилаються) на адресу одного одержувача і сумарна фактурна вартість яких не перевищує 150 Євро, не підлягають митному оподаткуванню [1].

Український бізнес сьогодні відчуває проблеми в контексті конкуренції "білого" та "сірого" імпорту, враховуючи масштаби зловживань щодо неконтрольованого ввезення.

З прийняттям МКУ у 2012 році граничний розмір митної вартості для пільгового ввезення товарів фізичними особами в міжнародних поштових або експрес-відправленнях було збільшено до 300 євро. А вже у 2014 році відповідними змінами до МКУ ця сума була зменшена до еквівалента 150 євро і залишається такою до цього часу.

Умови ввезення (пересилання) громадянами товарів на митну територію України визначені статтею 374 МКУ. Обмеження безмитного пересилання товарів у міжнародних поштових та експрес-відправленнях, а також у несупроводжуваному багажі, встановлено 150 євро згідно зі статтею 234 МКУ. Але в Україні на сьогодні відсутні обмеження щодо кількості посилок на одну особу в міжнародних поштових чи експрес-відправленнях [1]. Пункти пропуску перевантажені на 50-70%, через власників авто на іноземних номерах і човників, цілодобово курсують через кордон, що заважає всім іншим комфортно використовувати переваги безвізу з ЄС.

Експерти дослідницького центру CASE Ukraine склали перелік найбільш популярних схем "сірого" і "чорного" імпорту, які дозволяють *знизити митні платежі [2]*.

1) *Чорна контрабанда***.** Така схема використовується, зазвичай, для великих партій високоліквідного товару, який незаконно переміщується через митний кордон або поза митним контролем, або з незаконним звільненням від митного контролю та швидко реалізується.

2) *Перерваний транзит*. За цієї схеми імпортний товар ввозиться в Україну як транзитний, його одержувач, згідно з документами, перебуває в іншій країні (здебільшого в країнах СНД). Проте, з митної території України такий товар не вивозиться, незважаючи на формально виконану процедуру транзиту. Ця схема поширена з 90-х років XX століття.

3) *“Норма”, “мурашки” або “піджаки*” – схема зловживання наданими законом пільгами для ввезення товарів громадянами на митну територію України, відповідно до статті 374 МКУ. Адже згідно із Законом України кожен громадянин для особистого використання має право за один раз провезти через кордон товарів на суму 1000 євро подорожуючи літаком і 500 євро – автомобілем, а також отримати поштою товару на суму не більше 150 євро в одному відправленні.

Контрабандисти організовують з обох сторін кордону спеціальні бази, де великий вантаж роздрібнюється на партії, дозволені до провезення без оподаткування, а після перенесення “мурашками” через кордон – знову збирається в одній фурі або розвозиться дрібнішими партіями по всій країні. Найбільшу загрозу для бюджету країни становлять такі поштові відправлення та перетин кордону пішки і на автомобілях через пропускні пункти.

4) *Заниження ваги* – застосовується вже при митному оформленні вантажів для ввезення на територію України. Ця схема пов’язана з недостовірним декларуванням в описі вантажу його кількості або ваги. Вага партії товару, що ввозиться, за документами спеціально занижується, щоб відповідно зменшити розмір митних платежів.

5) *“Пересорт”* – оформлення із підміною найменувань в межах однієї товарної групи. Наприклад, серед партій дешевої продукції будівельних матеріалів непомітно намагаються втиснути високовартісні товарні позиції, з метою мінімального оподаткування імпортним митом.

6) *Товари “прикриття”*. Декларування товару зі значно нижчим податковим навантаженням, зазвичай такого, що не вимагає дозвільних документів. Так, декларант заявляє не високовартісний одяг, а недорогі будівельні матеріали. Наприклад, керамічна плитка має значну вагу, а коштує відносно небагато.

7) *“Майданчик” або “модна фірма*” – схема передбачає системне впровадження всіх вищезгаданих “сірих” схем щодо зниження митних платежів шляхом створення і функціонування підконтрольних фірм-імпортерів, для яких керівництвом митниці встановлені особливі пільгові “умови” оформлення.

Причому такі схеми можуть працювати не тільки у звичних центрах оформлення вантажів – Києві, Одесі, Львові, а й інших областях. Існуванню цих схем сприяють такі законодавчі норми: *по-перше*, висока встановлена межа для ввезення товарів без оподаткування для громадян (ст. 374 МКУ); *по-друге*, невідповідність норм МКУ Кіотській конвенції про відсутність особи, якій надається пільга, не менше 24 годин. Згідно з конвенцією, для тих, хто повертається в той же день з-за кордону з товаром, пільги щодо безмитного ввезення або обмежуються, або скасовуються зовсім [3].

Саме, відсутність “запобіжників” проти зловживання правом на ввезення товарів без оподаткування, а також можливість продажу товарів, які були ввезені громадянами без оподаткування (або незаконним шляхом) створює благодатний ґрунт для зловживань.

Контрабандисти також користуються недосконалістю в адмініструванні митних платежів та контролю митниці в цілому. А саме: відсутністю повноцінного обміну попередньою інформацією про товари, що переміщуються, з іншими країнами (крім Молдови); не обладнаними ділянками кордону поза пунктами пропуску, що дозволяє возити товари в обхід митних постів. Але головна проблема – це відсутність здатності митниці протидіяти незаконному ввезенню товарів і участь недобросовісних митників у нелегальні схеми.

Список використаних джерел

1. *Митний кодекс України (в ред. від 25.11.2018 р). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17.*
2. *Діалог зі сприяння торгівлі. URL: http://www.ier.com.ua/files//Projects/Projects_2014/Trade_Facilitation_dialogue/pp_personal_import2017.pdf.*
3. *Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур від 18.03.1973 р. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/ show/995_643.*

Пелик Л. В.
д.т.н., професор,
Пелех Ю. А.
к.т.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ІННОВАЦІЙНІ ВУГЛЕЦЕВІ ВОЛОКНА У НАНОТЕКСТИЛІ

Останнім часом все більшого поширення набувають термостійкі волокна, а особливо ті з них, в яких термостійкість поєднується з високими фізико-механічними характеристиками. До таких матеріалів відносять неорганічні волокна, які поєднують в собі стійкість до підвищених та надвисоких температур, високі фізико-механічні властивості та хімічний опір. До неорганічних жаро-, термо- та теплостійких волокон відносять: борні, карбамідні, нітридні, вуглецеві, металеві, керамічні, базальтові та ін. волокна. Особливе місце серед таких волокон посідають вуглецеві волокна, які володіють істинно унікальними фізико-хімічними і механічними властивостями. Вперше розроблений процес отримання вуглецевих волокон із поліакрилонітрильних волокон проявився лише в 50-х роках у Японії, а в США – на основі віскозних волокон. Приблизно в цей же період в Японії і США з'являються роботи, пов'язані з отриманням вуглецевих волокон з нафтових пеків. Це визначає різноманітні галузі застосування цих матеріалів від авіаційно-космічної промисловості до виготовлення фільтрів для води; від техніки, де вони застосовуються для екранування електрообладнання до виготовлення морських бурових платформ, та медицини.

Вуглецеві волокна – це волокна, що одержані термічною обробкою вихідних хімічних і природних волокон і характеризуються високим вмістом вуглецю (92-99,9 %). Вуглецеве волокно є тип гідратцелюлозного або віскозного, або штучного волокна – пан-акрилонітрилове волокно, яке є вуглецем майже в чистому вигляді. Цей матеріал виготовлюється методом піролізу, тобто розкладання молекул сполуки під впливом високої температури без окислення та горіння. Спочатку з хімічних розчинів отримують поліакрилнітрильну нитку білого кольору. При високій температурній обробці вона переробляється у вуглецеве волокно – поліакрилнітрид нагрівається до 260 °С, оксидується і кетонні молекулярні з'єднання стабілізуються. Потім оксидований матеріал нагрівається до 1300 °С в інертному газі. При цьому відбувається обвуглювання матеріалу (карбонізація) і відторгнення невуглецевих з'єднань, так звана суха дисциляція. Таким чином отримують HF-волокна, які після цього обробляються хімічно для використання в композитних сполуках. При термообробці карбонізованого волокна формується структура турбостратного вуглецю. Одночасно розвивається пористість, що досягає 20%, що обумовлена в основному притаманними вихідного волокну дефектами, а також дефектами, що виникли при термообробці. Термообробка такого волокна при 2900 °С залишає структуру турбостратною.

Поєднання унікальних властивостей робить вуглецеве волокно ідеальним матеріалом для різних технологій переробки та широкого кола областей застосування. Вуглецеві волокна мають високу термостійкість – витримують в інертному середовищі нагрівання до 3000^{o}С без істотної втрати міцності і маси, а в окислювальному середовищі можуть застосовуватися при температурі до 400^{o}С, добре проводять електричний струм, мають гарні теплоізоляційні властивості, високу питому міцність, опір утомі і жорсткість. Вуглецеві матеріали стійкі до дії більшості хімічно-агресивних реагентів – кислот, розчинників, електро-магнітного ядерного випромінювання, мають корозійну стійкість до впливу газових і рідких середовищ.

Вуглецеве волокно в комбінації з епоксидною смолою часто застосовується для армування ділянок, де необхідна підвищена міцність і жорсткість, і при правильному підході дає добрі результати. За своєю міцністю на розрив вуглеволокно поступається кевлару, проте значно перевершує його при роботі на стискання. Одночасно вуглецеве волокно має дуже низьку стійкість до ударних навантажень. Для компенсації слабких місць того й іншого,

обидва матеріали часто застосовують у вигляді “гібрида”. Як і у випадку з кевларом, вуглеволокно не переносить недбалого ставлення і вимагає для свого захисту іншого матеріалу типу склотканини.

Крім малої міцності при ударних навантаженнях, вуглеволокно погано преносить навантаження на зсув і його слід чим-небудь захищати зверху від абразивних дій. Хоча з вуглеволокна можна виготовити тканину в звичайному або “гібридному” вигляді і використовувати її для цілей обклеювання корпусу, слід мати на увазі, що вуглецеві волокна в процесі переплетення втрачають міцність. Якщо ставиться мета добитися від матеріалу максимальної міцності, вуглеволокна повинні бути абсолютно прямими, без звивини і згинів. Ці властивості визначають галузі їх застосування в різних сферах.

В даний час значно зріс попит на вуглецеві волокнисті матеріали, які можуть бути використані в різних галузях промисловості, в побутовій сфері, медицині. Вуглецевий волкнистий матеріал виготовляють піролітичним перетворенням хімічних і природних волокон та волокон, які отримані з лігніну, кам’яновугільної смоли, нафтового пеку, фенольної смоли, циклізованих полібутадієнів та інших речовин. Частіше використовують вуглецевий волкнистий матеріал, який виготовлений на основі волокон із гідратцелюлози, поліакріонітрилу, кополімерів поліакрілонітрилу і гідратцелюлози та нафтового пеку. За вмістом карбону вуглецевий волкнистий матеріал поділяють на матеріали, які містять карбон: 1 типу – 54-90 %, типу 2 – 90-98 %, типу 3 – більш, як 98 %. Вуглецеві тканини з низькомодульними вуглецевими волокнами містять 54-99,9 % вуглецю, 0,1-28 % золи (залишки неорґанічних сполук), 0-4,5 % гідроґену, 0-35 % оксиґену, 0-3,1 % нітроґену, 0,05-12 % вологи.

Відома речовина “зарин” є одна з декількох видів отруйних речовин нервово-паралітичної дії, що належать до розряду фосфороорганических сполук, багато з яких належать до класу бойової хімічної зброї. Максимальний збиток ці речовини дають при безпосередньому вдиханні, але вони являють собою велику небезпеку і просто при попаданні на відкриті ділянки тіла людини. Вчені з Національного інституту стандартів і технологій (Institute of Standards and Technology, NIST) розробили нову технологію захисту від фосфороорганических сполук. В основі цієї технології лежить використання вуглецевих нанотрубок, які можна вплести у тканину захисного одягу, та яке спільно зі спеціальним каталізатором руйнують молекули небезпечної речовини перш, ніж вони досягнуть шкірного покриву людини. Проведені вченими дослідження показали, що вуглецеві нанотрубки можуть і самостійно впоратися із завданням розщеплення молекул небезпечних хімічних сполук. Тим не менш, наявність дуже малої кількості мідного каталізатора дозволяє у багато разів збільшити ефективність процесу розщеплення, а значить, і збільшити ефективність захисту від отруйних хімічних речовин. Першим кроком, які зробили вчені, стала розробка технології, яка дозволила поєднати вуглецеві нанотрубки з частинками каталізатора і отримати певну структуру, яку можна вплести у волокна текстильного матеріалу для виготовлення захисного одягу.

Під дією вогню ці волокна не виділяють токсичних газів, тому вуглецеві тканини використовують для вогнестійких захисних костюмів для пожежних, металургів, зварювальників. Основними перевагами цих виробів є висока міцність у поєднанні до стійкості до дії підвищених температур. Одним з нових напрямів є виробництво захисних рукавичок, нарукавників, фартухів з високоміцних арамідних ниток у поєднанні з вуглецевою ниткою, що забезпечують безпеку роботи при дії несприятливих чинників, механічних впливів різної природи. Інноваційні текстильні матеріали, до складу яких входять струмопровідна вуглецева нитка, посріблена мішурна нитка з високою електропровідністю і високоміцна арамідна нитка застосовують для пошиття виробів, які захищають від електромагнітних випромінювань.

Сибірна Р. І.
д.б.н., професор
Львівський державний університет внутрішніх справ

ДОСЛІДЖЕННЯ МАТЕРІАЛІВ, РЕЧОВИН ТА ВИРОБІВ У КРИМІНАЛІСТИЧНІЙ ЕКСПЕРТИЗІ

Розвиток судової експертизи супроводжується постійним виникненням завдань, пов'язаних з вивченням речовин фізичними, хімічними, фізико-хімічними та біологічними методами. Такі дослідження проводяться зазвичай в рамках криміналістичних та судово-медичних експертиз.

Для дослідження матеріалів та речовин у повному обсязі необхідне комплексне вивчення будови об'єкта, структури та складу речовини багатьма методами, у тому числі хімічними, фізичними, фізико-хімічними, біологічними (морфологія, мікроскопія, хроматографія, спектроскопія тощо).

Утворення, розвиток та накопичення необхідної експертам інформації зумовило поступове витиснення розрізнених судово-хімічних, фізичних та інших досліджень речовин і формування експертизи матеріалів, речовин та виробів, заснованої на використанні комплексних аналітичних методів дослідження, накопиченні спеціальної інформації про індивідуальні особливості різних матеріалів та речовин, технологію їх виготовлення, можливості використання.

Предмет комплексної експертизи матеріалів, речовин та виробів становлять фактичні дані, обставини кримінальної, цивільної чи господарської справи, які встановлюються за допомогою експертних досліджень речових доказів з використанням даних технології та методів хімічних, фічичних, технічних та інших наук.

Головними завданнями комплексної експертизи матеріалів, речовин та виробів є:

- визначення кола об'єктів (речовин і матеріалів), які найчастіше трапляються у слідчій і судовій практиці, і встановлення можливостей їх диференціації за джерелом походження;
- створення сучасної приладової бази, придатної для тонкої диференціації матеріалів і вилучення їх малих кількостей з об'єкта-носіяи;
- виявлення на предметах-носіях мікрочастинок або мікрослідів речовин, встановлення природи речовин, які залишили слід, тобто віднесення їх до певного роду (виду) матеріалів та речовин;
- розробка методів ідентифікації мікрокількостей речовини.

Встановлення родової належності полягає у віднесенні об'єкта у відповідності з прийнятою у науці й техніці класифікацією до конкретної множини. У зв'язку з цим спеціально вивчають та систематизують численні рецептурно-технологічні дані про об'єкти комплексної експертизи матеріалів, речовин та виробів.

Встановлення групової належності полягає у віднесенні досліджуваного об'єкта до певної частини однорідних об'єктів, представники яких мають додаткові ознаки випадкового для цього роду походження, має більше доказове значення, ніж родова належність, і є етапом вирішення ідентифікаційної задачі.

На сьогодняшній день об'єктами комплексної експертизи матеріалів, речовин та виробів є лакофарбові матеріали та покриття, паливно-мастильні матеріали і нафтопродукти, метали та сплави, волокна, волокнисті матеріали та вироби з них, скло та кераміка, наркотичні засоби, психотропні препарати і прекурсори, полімери та пластмаси, спиртні напої, зхарчові продукти, вибухові речовини та продукти вибуху, продукти побутової хімії, парфуми, органічні розчинники, кислоти, луги, барвники.

Методи, які застосовуються в комплексній експертизі матеріалів, речовин та виробів, можна умовно поділити на:

- методи і технічні засоби виявлення фізичних, хімічних та інших властивостей

досліджуваних об’єктів (аналітична група);

- методи та технічні засоби проведення порівняльного дослідження (з метою встановлення подібності чи розбіжності порівнюваних об’єктів);
- методи та технічні засоби оцінки отриманих результатів для формулювання висновків.

Перша група – найчисленніша і належить переважно до методів та технічних засобів природничих наук і промислового виробництва. В аналітичних цілях найчастіше використовуються наукові прилади загального призначення – спектрографи, спектрометри, хроматографи, хроматомасспектрометри, рентгенівські флюорометри, електронні мікроскопи, комп’ютерна та оргтехніка.

Практика показує, що для успішного виконання експертизи необхідно застосовувати комплекс методів. Це забезпечує можливість всебічного дослідження об’єктів, які надаються на експертизу, виявлення ознак, які утворюються в процесі виготовлення, зберігання та експлуатації цих об’єктів.

Одержані результати досліджень матеріалів та речовин викладаються не тільки у формі синтезованого висновку, а й у вигляді фактичних даних, які за необхідності можуть самостійно використовуватися у процесі доказування.

При виявленні та вилученні речових доказів необхідно суворо дотримуватися правил їх вилучення, пакування та транспортування. Кожний предмет, зразок матеріалу, речовини пакується окремо з урахуванням забезпечення їх повного збереження. Крихкі предмети з нашаруваннями мікрочастинок та мікрослідів потрібно закріпити у тарі нерухомо, щоб запобігти їх пошкодженню. Зволожені предмети необхідно попередньо просушити при кімнатній температурі в приміщенні, зачищеному від протягів. Вологі предмети, які мають специфічний запах, наприклад, нафтопродукти, та такі, на яких можуть міститися легколетючі речовини, сушити не можна. Упаковка має бути чистою. Об’єкти, що змінюються під впливом зовнішніх або внутрішніх факторів, слід розміщати в герметичній упаковці (наприклад, нафтопродукти, легколетючі речовини). Неприпустимо змішувати речові докази і зразки.

Усі склянки, банки та пакети з окремо упакованими речовими доказами і зразками мають опечатуватися так, щоб неможливо було пошкодити первинну упаковку.

За результатами проведеного дослідження (комплексної експертизи матеріалів, речовин та виробів) експерт складає висновок, який є джерелом судових доказів, відповідно до Кримінального процесуального кодексу України.

Пушкар Г. О.
к.т.н.,
Галик І. С.
к.т.н., професор,
Семак Б. Д.
д.т.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

ТОВАРОЗНАВЧІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Відомо, що будь-який вид торгівлі (роздрібна, гуртова, зовнішня, ресторанна, біржова та інші) нерозривно пов’язані із асортиментом конкретних груп і видів товарів, їх властивостей, рівнем якості та безпечності. На глибокому та всесторонньому знанні товару та його властивостей базується і розвиток окремих видів торговельного підприємництва [1, 2]. Тому для зайняття торговельним підприємництвом підприємцю необхідно володіти такими знаннями:

– конкретними потребами ринку на даний вид товару;
– сировинними ресурсами та особливостями технології виробництва даного товару;
– перевагами та недоліками нового виду товару та його ринковим аналогом;
– прогнозом про можливий прибуток від реалізації даного виду товару.

Варто зазначити, що проблеми розвитку підприємництва в нашій країні повинні бути тісно пов'язані із проблемами розвитку товарознавства і ринку різних груп товарів. Це в повній мірі стосується і проблем підготовки фахівців торговельного та підприємницького профілю. В даній роботі ми обмежимося розглядом тільки деяких товарознавчих аспектів розвитку торговельного підприємництва в Україні.

Необхідність розгляду даного питання диктується низкою причин, а саме:

– недооцінкою ролі товарознавства у підготовці фахівців підприємницького профілю у вузах і коледжах України;

– відсутністю науково обґрунтованої концепції розвитку в Україні торговельного підприємництва як і виробничого і фінансового;

– потреба корінної перебудови освітнього стандарту 076 "Підприємництво, торгівля, біржова діяльність", який ще недостатньо висвітлює потребу в корінній товарознавчій підготовці підприємців торговельного профілю, як і виробничого.

На нашу думку, існує нагальна потреба в більш досконалих освітніх стандартах для підготовки підприємців із торговельного підприємництва, які б враховували:

– специфіку підготовки у вузах підприємців різного профілю, а саме: з роздрібної та оптової продажі товарів, торгівлі нерухомістю, біржової торгівлі, зовнішньої торгівлі, електронної торгівлі та ін.;

– специфіку фахових компетентностей фахівців із організацій названих форм із врахуванням відповідних знань із товарознавства непродовольчих товарів чи харчових продуктів;

– специфіку підготовки фахівців для торгівлі, здатних займатися формуванням необхідної структури асортименту, контролю якості та оцінкою безпечності окремих груп і видів товарів у сферах різних форм торгівлі.

Спочатку конкретизуємо зміст і особливості розвитку торговельного підприємництва [1]. Як відомо, змістом торговельного підприємництва вважаються: товарно-грошові та торговельно-обмінні операції, які здійснюються у вигляді купівлі і продажі (перепродажі) між підприємцем і споживачем (посередником). Особливістю торговельного підприємництва вважається:

– відсутність виробничої стадії, в процесі якої виробляється новий вид товару;
– торгівля відноситься до найменш регульованої сфери в економічній діяльності країни;
– торговельне підприємництво є найбільш чутливою до попиту населення сферою на необхідні товари і послуги;
– потреба у невеликому капіталі, що значно спрощує систему фінансування.

При створенні сучасної концепції розвитку торговельного підприємництва основним завданням товарознавчої та торгівельної науки слід вважати:

– формулювання та обґрунтування основних напрямків розвитку торговельного підприємництва в Україні;

– створення нового окремого освітнього стандарту з метою суттєвого підвищення рівня якості фахівців для торговельного підприємництва, як і для виробничого і фінансового;

– формулювання та обґрунтування переліку ключових фахових компетентностей підприємців різних форм торговельної підприємницької діяльності (оптова та роздрібна торгівля, електронна та біржова торгівлі та інші);

– вивчення та обґрунтування ринкових ніш, які гарантують успіх окремим торговельним підприємницьким структурам і в яких не зацікавлений великий бізнес.

Сучасний стан розвитку торговельного підприємництва в Україні дозволяє його

групувати за певними ознаками, що полегшує аналіз обсягів та напрямків його розвитку. Авторами роботи [1] дана наступна класифікація розвитку торговельного підприємництва в Україні:

– за організаційно-правовими формами: фізична особа-підприємець, юридична особа, приватне підприємство, господарське товариство, кооператив та інші;

– за видами економічної діяльності: роздрібна торгівля, гуртова торгівля, ресторанне господарство, зовнішня торгівля, побутове обслуговування та інші;

– за масштабами діяльності: міжнародні, національні, регіональні торгівельні підприємства;

– товарною спеціалізацією: продовольчі, непродовольчі, змішані;

– за товарним асортиментом: спеціалізовані, неспеціалізовані, комбіновані;

– за специфічними формами торговельного підприємництва: товарні бази, торговельні агентства, торгові дома, ресторани, торгові біржі, кафе та інші;

– за обсягом обороту та кількістю персоналу: малі, середні, великі;

– за формою продажу товарів: офлайн-торгівля, онлайн-торгівля, торгівля поштою, телемагазини;

– за способом організації торговельної діяльності: мережева, фірмова, автомобільна торгівля;

– за видом ринку: внутрішній, зовнішній.

Окрім названих ознак класифікації, підприємець із торговельного підприємництва повинен володіти необхідною інформацією про:

– особливості товарної класифікації та кодування товару;

– особливості вітчизняної і зарубіжної системи маркування товарів (особливо тих груп і видів, які багато років домінують на вітчизняному ринку);

– особливості асортименту, властивостей і сфер застосування елітних груп і видів товарів різного цільового призначення.

Наведений розгляд в даній роботі піднятих питань свідчить:

– про нагальну потребу посилення товарознавчих знань фахівцем торговельного підприємництва;

– необхідність більш тісної ув’язки курсів товарознавства та підприємництва у навчальних програмах і освітніх стандартах підготовки підприємців даного профілю у вузах і коледжах;

– потреба ув’язки та координації розвитку торговельного та виробничого підприємництва в нашій країні;

– більш тісної координації проблем наукових засад розвитку товарознавства та підприємництва.

Таким чином, підняті питання повинні стати предметом більш глибоких досліджень у вузах сфери торгівлі.

Список використаних джерел

1. Савицька Н. Л., Мелушова І. Ю., Красноусов А. В., Олініченко К. С. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник. Х.: Видавництво Іванченка І. С., 2017. 214 с.

2. Виноградська, А. М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку : монографія К.: ЦНЛ, 2004. 807 с.

Пушкар Г. О.
к.т.н.,
Галик І. С.
к.т.н., професор,
Семак Б. Д.
д.т.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

ОБҐРУНТУВАННЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМКІВ ЗАХИСТУ ТЕКСТИЛЬНИХ ЦЕЛЮЛОЗОВМІСНИХ МАТЕРІАЛІВ І ВИРОБІВ ВІД МІКРОБІОЛОГІЧНИХ ПОШКОДЖЕНЬ

Необхідність пошуку ефективних засобів захисту текстильних целюлозовмісних матеріалів і виробів від мікробіологічних пошкоджень обумовлена низкою причин. Назвемо основні з них:

–потреба постійного та ефективного захисту від мікробіологічної деструкції текстильної сировини (особливо луб'яних волокон в процесі їх заготівлі, первинної переробки та зберігання, оскільки їх пошкодження мікроорганізмами може досягти більше 50%);

–потреба гарантувати задані терміни експлуатації багатьох видів текстильних целюлозовмісних матеріалів і виробів (відомчий та спеціальний одяг і білизна, матеріали і вироби інтер'єрного призначення, матеріали і вироби технічного призначення;

–потреба забезпечення тривалості експлуатації чехольно-наметових текстильних целюлозовмісних матеріалів і виробів різного цільового призначення (військового, спортивного, побутового);

–потреба підвищення біостійкості текстильних целюлозовмісних матеріалів і виробів, які використовуються для пакування техніки, обладнання, сировини, різноманітних видів товарів при їх транспортуванні і зберіганні (особливо в умовах субтропічного та тропічного клімату);

–потреба забезпечення заданого терміну експлуатації текстильних целюлозовмісних матеріалів і виробів, які в процесі експлуатації контактують з ґрунтом, водою (геотекстильні матеріали, матеріали для забезпечення дренажних систем, риболовецькі сітки та інші).

Враховуючи вагомість мікробіологічної деструкції відзначених видів матеріалів і виробів і значимість їх вирішення для потреб легкої промисловості та торгівлі України, вважаємо за доцільне зосередити зусилля науковців університетів названих галузей на поглибленні досліджень за такими напрямками:

– обґрунтування теоретико-методологічних засад захисту текстилю від руйнування мікроорганізмами в процесі його експлуатації;

– поглиблене вивчення видового складу мікроорганізмів, відповідальних за пошкодження конкретних видів текстильних матеріалів і виробів різних способів виробництва, будови та волокнистого складу;

– окремого і більш детального дослідження потребує оцінка впливу текстилю і особливо його антимікробного оброблення на захист людини від дії на неї патогенних мікроорганізмів та мінімізації на здоров'я людини їх шкідливого впливу;

– більш глибоких досліджень і узагальнення вимагають класифікація і характеристика властивостей антимікробних препаратів текстильного призначення, які одночасно застосовуються для подавлення життєдіяльності на текстильних матеріалах волокно- руйнуючих і патогенних для людини мікроорганізмів.

Варто зазначити, що для успішного вирішення піднятих питань повинні бути залучені фахівці різного профілю – хіміки, фізики, технологи хімічного, текстильного, мікробіологічного виробництва, матеріалознавці, товарознавці, стандартизатори та інші.

Результати сумісних досліджень цих фахівців слід розглянути не тільки у відповідних монографічних та періодичних виданнях, але й у сучасних підручниках і навчальних посібниках із хімічної технології виробництва текстильних матеріалів, текстильному швейному матеріалознавстві і товарознавстві цих матеріалів.

Більше того, існує нагальна потреба розгляду піднятих питань в сучасних навчальних програмах і освітніх стандартах існуючих технологічних, матеріалознавчих і товарознавчих університетів сфери вітчизняної легкої промисловості та торгівлі [1-4].

Зазначимо, що наявна в сучасних підручниках інформація про асортимент, властивості і способи застосування антимікробних препаратів повинні бути тісно пов'язані із компетентностями, якими повинні володіти фахівці сфери легкої промисловості та торгівлі України [4, 5].

Список використаних джерел

1. Галик І. С., Семак Б. Д. Проблеми формування та оцінювання екологічної безпечності текстилю: монографія. Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2014. 488 с.

2. Галик І. С. Семак Б. Д., Семак З. М. Пошук ефективних способів захисту текстилю від дії шкідливих мікроорганізмів. Вісник Львівської комерційної академії. Серія товарознавча. Вип. 14. 2014. С. 6–10.

3. Пахолюк О. В., Пушкар Г. О., Галик І. С., Семак Б. Д. Використання деяких поліфункціональних обробних препаратів для захисту текстильних целюлозовмісних матеріалів від мікро-біологічних пошкоджень. Вісник Хмельницького національного університету. 2019. № 1. С. 100–104.

4. Галик І. С., Семак Б. Д. Компетентнісний підхід – основа професійної підготовки товарознавців у вищих навчальних закладах. Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Вип. 18. 2017. С. 16–21.

5. Пушкар Г. О. Семак Б. Д. Використання компетентнісного підходу у ВНЗ сфери вітчизняної торгівлі. "Формування механізмів управління якістю та підвищення конкурентоспроможності підприємств": тези доповідей IX Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції для студентів, аспірантів та молодих вчених, 22 березня 2018 р. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2018. С. 205–207.

Губа Л. М.
к.т.н., доцент,
Кобищан Г. Д.
к.т.н., доцент,
Басова Ю. О.
к.т.н., доцент
ВНЗ Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі"

БЕЗПЕЧНІСТЬ НЕХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Споживча освіта – європейський тренд. У Європейському Союзі необхідність споживчої освіти усвідомили ще в 1971 році, коли була прийнята резолюція Ради Європи "Про освіту споживача у школі". В рамках євроінтеграції в нашій державі схвалена Концепція державної політики у сфері захисту прав споживачів, споживча освіта стає дедалі актуальнішою. Особливої уваги потребують питання безпечності. Про безпечність харчових продуктів сказано вже дуже багато, багато знято передач, проведено досліджень тощо. Інша ситуація складається із товарами непродовольчої групи. Основне завдання сьогодення не допустити до використання небезпечну для здоров'я продукцію.

Державне регулювання безпечності нехарчової продукції регламентується низкою законодавчих та нормативних документів, таких як Закон України Про загальну безпечність нехарчової продукції, Закон України Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції, Закон України Про захист прав споживачів, Технічні регламенти тощо.

У Законі України Про загальну безпечність нехарчової продукції термін "безпечна нехарчова продукція" визначається як будь-яка продукція, яка за звичайних умов використання не становить жодного ризику чи становить лише мінімальні ризики, які вважаються прийнятними і не створюють загрози суспільним інтересам. Доказом безпечності продукції є її відповідність національним стандартам, що гармонізовані з

відповідними європейськими стандартами.

Закон України Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції встановлює порядок організації ринкового нагляду та здійснення контролю за продукцією. Метою здійснення ринкового нагляду є вжиття обмежувальних (корегувальних) заходів з відповідним інформуванням про це громадськості щодо продукції, яка при її використанні за призначенням або за обґрунтовано передбачуваних умов і при належному встановленні та технічному обслуговуванні становить загрозу суспільним інтересам чи яка в інший спосіб не відповідає встановленим вимогам. Метою здійснення контролю продукції є забезпечення відповідності продукції, що ввозиться на митну територію України, встановленим вимогам до моменту її випуску у вільний обіг на митній території України та недопущення ввезення на митну територію України продукції, яка становить серйозний ризик суспільним інтересам.

Закон України Про захист прав споживачів регулює відносини між споживачами товарів та виробниками і продавцями, встановлює права споживачів, а також визначає механізм їх захисту та основи реалізації державної політики у сфері захисту прав споживачів.

Таким чином, безпечність нехарчової продукції є актуальною проблемою сьогодення та вирішується на державному рівні шляхом прийняття та затвердження цілої низки законодавчих та нормативних документів.

Список використаних джерел

1.Закон України Про загальну безпечність нехарчової продукції. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2736-17.

2.Закон України Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2735-17.

3.Про затвердження Технічного регламенту безпеки іграшок: Постанова КМУ від 28.02.2018 р. № 151. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/151-2018-%D0%BF#n8.

Демидчук Л. Б.
к.т.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОВГОВІЧНОСТІ КОНСТРУКЦІЙ З ЗАЛІЗОБЕТОНУ ГІДРОФОБНИМИ ЗАХИСНИМИ ПОКРИТТЯМИ

Залізобетонні конструкції за рахунок значної відкритої пористості володіють високим показником водопоглинання, що приводить до зростання теплопровідності та зниження морозостійкості при експлуатації у вологих умовах. Тому для збільшення довговічності експлуатації цих матеріалів на даний час використовують додаткове оброблення готових виробів та конструкцій гідрофобізуючими розчинами або захисними покриттями [1, 2].

Досліджено та проаналізовано залежність водопоглинання бетону від концентрації поліметилфенілсилоксанового (ПМФС) лаку КО-08. Результати експерименту вказують на те, що водопоглинання бетону суттєво зменшується. Досліджено вплив концентрації КО-08 на глибину його проникнення в бетон залежно від виду розчинника. Отримані результати (рис. 1) вказують, що зі збільшенням концентрації КО-08 його проникність зменшується незалежно від виду розчинника. Ацетоновий розчин проникає на більшу глибину у середньому на 0,4 – 0,6 мм, однак цієї величини не достатньо для покриття витрат, пов'язаних з різницею вартостей розчинника. Тому доцільно використовувати толуольні розчини.

Для підтвердження хімічної взаємодії між гідрофобізуючим агентом та поверхнею матеріалу були поведені порівняльні аналізи ІЧ-спектри для бетону обробленої і не обробленої гідрофобізатором. Поглинання пов'язане з коливаннями груп Si–O, проявляються в інтервалі частот 1140 – 1056 $см^{-1}$ (смуги при 1072, 1088 та $см^{-1}$ для негідрофобізованого бетону, та 1072, 1090 $см^{-1}$ – для гідрофобізованого).

Наявність зв'язку –O–Si–Ca в області поглинання 392,368, 300 $см^{-1}$, які відсутні в спектрі

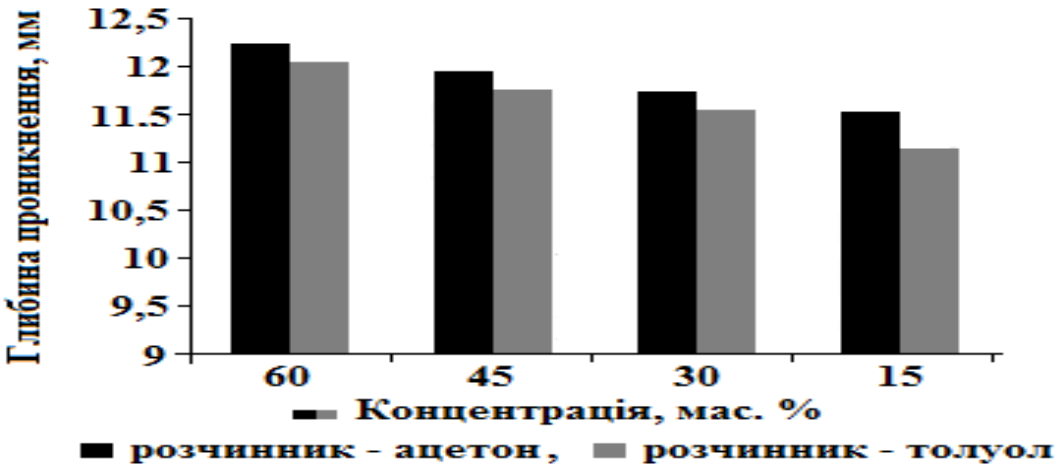

Рис. 1. Залежність глибини проникнення гідрофобізатора у бетон від концентрації КО-08

бетону, доводять відсутність припущення про наявність хімічної взаємодії між силікатною фазою та гідрофобізатором.

При обробці поверхні матеріалу КО-08 гідрофобні ПМФС шари утворюються перш за все завдяки процесу карбонізації (взаємодії гідрофобізатору з вуглекислим газом повітря). Водо відштовхуюча плівка утворюється таким шляхом досить повільно, а саме на протязі 24 – 48 год. При цьому необхідно, щоб під час процесу формування гідрофобної плівки поверхня матеріалу сильно не зволожувалась. Також слід зазначити, що утворена ПМФС плівка покриває усі частинки матеріалу з якими контактував розчин гідрофобізатору, зв'язуючи їх між собою, що призводить в свою чергу до деякого збільшення міцності обробленого матеріалу.

Завдяки наявності на поверхні груп Si–O–M (де M–Si, Mg, Ca, Al та інші) утворюється хімічний зв'язок Si–O–Si між поверхнею матеріалу та гідрофобізатором.

Відомо, що поверхня бетонів при нормальних умовах є гідратована, за рахунок гідроксильних груп, хімічно зв'язаних з поверхневими атомами. При обробці таких поверхонь силіцій органічними гідрофобізаторами КО-08, реакційно здатні групи останніх можуть взаємодіяти з поверхневими групами –ОН, утворюючи хімічно фіксовану плівку.

Також слід відзначити, що гідрофобність твердих поверхонь оброблених гідрофобізатором залежить від мікрорельєфу поверхні. Шорсткість бетону сприяє створити більш надійний захист.

В результаті проведених досліджень встановлено можливість збільшення довговічності бетонних виробів за рахунок гідрофобізації і її поверхні ПМФС лаком КО-08. Експериментально встановлено оптимальну концентрацію гідрофобізатора (45 мас.%) для отримання задовільних показників водопоглинання та глибини його проникнення вглиб бетону до 12 мм.

Список використаних джерел

1. Лучко Й. Й., Глагова І. І., Назарович Б. Л. Методи підвищення корозійної стійкості та довговічності бетонних та з/б конструкцій і споруд. Львів: Каменяр, 1999. С. 10–20.

2. Демидчук Л. Б., Гивлюд М. М., Сапожник Д. І. Формування структуроутворюючого силіційкисневого каркасу у захисному покритті. Вісник Хмельницького Національного університету (Науковий журнал, технічні науки). 2013. № 5. С. 146–148.

Найвер І. Л.
к.т.н., судовий експерт
Львівський науково-дослідний експертно-криміналістичний центр МВС

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТОВАРІВ ПРИ ПРОВЕДЕННІ СУДОВОЇ ТОВАРОЗНАВЧОЇ ЕКСПЕРТИЗИ

Реформи, які спричинили перехід України до ринкових відносин, призвели до збільшення кількості правопорушень в економічній сфері та криміналізації суспільства в цілому.

При розслідуванні та судовому розгляді кримінальних та цивільних справ, часто виникає необхідність у використанні спеціальних знань в галузі товарознавства, а саме в судово-товарознавчій експертизі.

Характерними особливостями сучасного ринку нашої держави є завантаженість його іноземними товарами не найкращої якості, які потрібно ідентифікувати, для відповідного встановлення ринкової вартості [1].

Судово-товарознавчі експертизи проводять для розслідування кримінальних справ про розкрадання державного, суспільного або приватного майна, скоєння злочинів (грабежів), фальсифікацію продукції, недобросовісну конкуренцію тощо) і цивільних справ (вирішення господарських суперечок, відшкодування збитків при пошкодженні майна розподіл майна тощо). Вони призначаються у тих випадках, коли судовому експерту надається перелік завдань, які вирішує товарознавча експертиза.

Найбільш часто перед експертом ставиться перелік завдань, які пов’язані з відповідністю якості товарів приписам нормативних документів, сертифікатами якості або еталонним зразкам; встановлення змін якості товару, які сталися внаслідок псування об’єкта, присутності дефектів та їх відображення на якості продукції; встановлення відповідності характеристик, які зазначені в інформації про продукцію, яка зафіксована на упаковці товару (етикетці, ярлику, самому виробу); визначення ринкової вартості товару, а також зміни вартості внаслідок порушення його фактичного стану; аналіз зміни якості продукції в результаті впливу певних факторів; визначення порушень, допущених при оформленні супровідної документації, що призвели до недотримання прав споживачів; встановлення фактів порушення господарської діяльності організації, що призвели до виробництва і продажу товарів неналежної якості.

Сутність судово-товарознавчої експертизи полягає в тому, щоб за допомогою спеціальних товарознавчих досліджень першочергово ідентифікувати об’єкти дослідження, вивчити їх споживні властивості, визначити фактичний стан їх якості та на основі цього обґрунтувати вартість наданих на дослідження об’єктів.

Термін “ідентифікація” (від лат. identificare – ототожнювати) визначається, як ототожнення, порівняння дечого з чимось. При ідентифікації товарів встановлюється збіжність досліджуваних товарів аналогам, які мають ту ж сукупність споживних властивостей чи опису товарів на маркуванні, товаросупровідних та нормативних документах [2].

Ідентифікації товарів притаманні функції: показова – ототожнює представлений зразок товару з конкретним найменуванням, ґатунком, маркою, типом, а також товарною партією; інформаційна – доводить інформацію до суб’єктів ринкових відносин; підтверджувальна – відповідність асортиментної характеристики товару інформації, яку зазначено на маркуванні та товаросупровідних документах, тобто справжність товару; управлінська, яка є одним з елементів системи якості товару [2].

Розрізняють такі види ідентифікації товарів – асортиментну (видову), якісну (кваліметричну), партіонну [2].

Асортиментна (видова) встановлює відповідність назви товару його асортиментній характеристиці, що зумовлює вимоги, які висуваються до товару. Цей вид ідентифікації застосовується для підтвердження відповідності товару при усіх видах оцінної діяльності, але особливе значення вона має при товарознавчій експертизі.

Якісна – встановлює відповідність вимогам якості, передбаченим відповідними нормативними документами. Дозволяє виявити відповідність товарному сорту чи іншим градаціям якості, які вказані на маркуванні чи в супровідних документах.

Партіонна ідентифікація – один із найбільш складних видів діяльності, під час якої встановлюється належність наданої частини товару (проби, зразка, одиничних екземплярів) до конкретної товарної партії. Складність полягає в тому, що в більшості випадків відсутні чи не досить надійні критерії для ідентифікації.

При проведенні судової товарознавчої експертизи використовують види ідентифікації об'єктів дослідження, залежно від питань зазначених у матеріалах кримінального провадження, що вимагає багатосторонніх досліджень експертами-товарознавцями. Результати ідентифікації того чи іншого об'єкта дослідження аналізуються і на основі цього аналізу роблять відповідні висновки.

Критеріями ідентифікації є характеристики товарів за певними показниками (органолептичними, фізико-хімічними, мікробіологічними), які дають можливість ототожнювати найменування представленого товару з найменуванням, зазначеним на маркуванні або в нормативних, товаросупровідних документах [3]. Інколи органолептичні і фізико-хімічні показники об'єктів дослідження не відповідають вимогам перевіряння і об'єктивності, тоді необхідно застосовувати комплекс взаємодоповнюючих критеріїв ідентифікації, які відповідають вимогам: типовості для конкретного виду чи однорідної групи продукції; об'єктивності чи порівнюваності; перевірюваності.

Проводячи експертне дослідження за судово-товарознавчою експертизою, експерт вивчає маркування виробів, що нанесено безпосередньо на виріб або міститься на ярликах чи етикетках. Регламентація маркування, як засобу ідентифікації продукції, здійснюється на основі нормативних документів.

Також проводячи дослідження виробів, маркувальних позначок, зразків, експерти-товарознавці працюють із документами, в яких відображено стан товару; різні процеси, які з ним відбуваються; здійснення товарних операцій (приймання, розбракування, розсортування, реалізація) та надано додаткову інформацію щодо товару.

Таким чином, слід зазначити, що засобами ідентифікації об'єктів дослідження, є маркування товарів та документи: нормативні (стандарти, ТУ тощо) і технічні (креслення, інструкції з експлуатації, споживання тощо) [3].

Ідентифікація об'єктів дослідження повинна носити характер комплексної оцінки, з якої найбільше значення мають критерії типовості до конкретного виду продукції, порівнюваності та перевірюваності. У діючих нормативних документах такі критерії часто відсутні, тому постає необхідність розробити спеціальні критерії ідентифікації, які б слугували для експертів товарознавців, при проведенні судових товарознавчих експертиз.

Отже, експертна діяльність в галузі товарознавства в Україні потребує вдосконалення певних видів ідентифікації об'єктів дослідження, що може суттєво підвищити рівень захисту національного ринку від надходження недоброякісної, фальсифікованої продукції та отримувати результати експертиз, які відповідатимуть принципам законності, об'єктивності і повноти досліджень.

Список використаних джерел

1. Лозовий А. І., Донцова О. С., Бобрицький С. М., Стебіх О. І. Методика визначення вартості майна: методика. Х.: СПДФО Данюк Л. І., 2004. 112 с.

2. Коломієць Т. М, Притульська Н. В., Романенко О. Л. Експертиза товарів: підручник. Київ: Нац. торг.-екон. ун-т, 2001. 274 с.

3. Полікарпов І. С., Закусілов А. П. Ідентифікація товарів: підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 344 с.

Ніколайчук Л. Г.
к.т.н., доцент,
Галик І. С.
к.т.н., пофесор,
Семак Б. Д.
д.т.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

ОЦІНКА РОЛІ ОЗДОБЛЕННЯ ТЕКСТИЛЮ У ФОРМУВАННІ ЙОГО ЯКОСТІ

Як відомо, формування зносостійкості, надійності в експлуатації та довговічності багатьох видів текстильних матеріалів і виробів з них визначається відповідним вибором для їх виробництва волокнистої основи, окремих марок синтетичних барвників та різноманітних апретів для їх заключного оброблення. Особливо це стосується текстильних матеріалів і виробів одягового призначення. При невдалому використанні в даній тріаді хотя одного із названих компонентів може привести до повного обезцінення всього матеріалу чи виробу [1]. Разом з тим, як свідчить аналіз літературних джерел і результати наших досліджень [2] роль обробки текстильних матеріалів (особливо одягового призначення) у формуванні їх асортименту, якості та безпечності ще недооцінюються та на нашу думку, недостатньо вивчена.

Для прикладу відзначимо, що в даний час гостро стоїть питання заміни формальдегідних обробних препаратів безформальдегідними, оскільки ці препарати (особливо етамон DL і карбамол М), які як показують наші дослідження [1], не тільки суттєво погіршують екологічну безпечність при малоусадковому та малозминальному обробленні платтяно-костюмних тканин, суттєво погіршують їх механічні властивості і гігієнічність, але й фотостійкість пофарбувань окремими марками синтетичних барвників на целюлозних матеріалах. Як показали наші дослідження [1, 3], оправданим слід вважати більш широке використання у вітчизняному текстильному виробництві рослинних барвників текстильного призначення замість токсичних марок синтетичних барвників. При цьому встановлено:

– кращі ефекти стійкості пофарбувань рослинними барвниками досягаються на текстильних одягових матеріалах із вовняних і шовкових волокон;

– обґрунтування пріоритетного використання рослинних барвників для фарбування текстильних матеріалів довгострокового використання, враховуючи їх високу стійкість до дії світлопогоди;

– доцільність більш широкого використання рослинних барвників для фарбування екотекстилю та елітного текстилю;

– здатність деяких видів рослинних барвників гальмувати розвиток на текстильних матеріалах і виробах патогенних мікроорганізмів.

– що більшість із рослинних барвників володіють поліфункціональними властивостями (із 60-ти досліджених видів цих барвників майже 40 із них виявилась поліфункціональними);

– доцільність використання рослинних барвників текстильного призначення із відходів інших галузей промисловості (особливо фармацевтичної, харчової, деревообробної, парфумерно-косметичної та ін.).

Обґрунтована доцільність організації в Україні державної та галузевої статистичної звітності про обсяги вирощування, заготівлі, первинної переробки та використання рослинних барвників різного цільового призначення [2]. Недостатньо розкрита роль оздоблення текстильних одягових матеріалів у формуванні їх асортименту, властивостей, рівня якості та безпечності і в підручниках із текстильного товарознавства та матеріалознавства. Особливо це стосується ролі різноманітних способів заключного оздоблення названих матеріалів у підручниках із текстильного товарознавства та матеріалознавства для вузів легкої промисловості України. Тому на думку авторів, представляється доцільним:

– у сучасні підручники із текстильного та швейного матеріалознавства доцільно включити такі три нові розділи: 1) класифікація асортименту тканих, нетканих і трикотажних

полотен, характеристика їх властивостей та сфер застосування; 2) класифікацію асортименту текстильних матеріалів і виробів технічного призначення; 3) особливості технології виробництва, асортимент, властивості та застосування нанотекстилю;

−у підручниках нового покоління із текстильного товарознавства бажано включити такі три нові розділи: 1) класифікація асортименту, характеристика властивостей і сфер застосування текстилю медичного призначення; 2) класифікація асортименту, характеристика властивостей і сфер застосування інте'єрного текстилю; 3) класифікація, асортимент і властивості екотекстилю та елітного текстилю.

Окрім названих підручників, інформацію про роль оздоблення текстильних матеріалів у формуванні їх асортименту, властивостей, якості та безпечності доцільно включати в окремі монографії, присвячені узагальненню поглиблених досліджень в цьому плані, а також узагальненню вітчизняного та зарубіжного досвіду за останні десятиріччя у вузівській та галузевій науці. Після внесення відповідних доповнень і уточнень у підручники із текстильного матеріалознавства та товарознавства, які дозволяють розкрити роль оздоблення текстильних матеріалів і виробів у формуванні їх асортименту, властивостей, рівня якості та безпечності представляється доцільним виразити наведені зміни в названих підручниках у вигляді переліку ключових професійних компетентностей, які отримують студенти, вивчаючи в процесі свого навчання у вузах сфери легкої промисловості і торгівлі названі профілюючі дисципліни.

Цілком зрозуміло, що в основу цього навчання необхідно покласти широко поширені у вітчизняній та зарубіжній освіті компетентнісний підхід та контекстну форму навчання.

З метою вдосконалення підготовки фахівців товарознавчого профілю у вузах сфери торгівлі для роботи у товарних комплексах "Текстиль-одяг" нами сформульовано і обґрунтовано для них перелік професійних компетентностей, пов'язаних із вмінням оцінити вид і якість оздоблення текстильних матеріалів і одягу [3]. Для прикладу наведемо деякі з названих компетентностей:

−вміння оцінити відповідність кольору чи рисунку текстильного одягового матеріалу його призначенню та напрямку існуючої моди;

−вміння оцінити стійкість текстильного одягового матеріалу до дії різних експлуатаційних чинників (світла, води, тепла та ін.);

−вміння оцінювати білість текстильних матеріалів та їх стійкість до дії різних фізико-хімічних чинників;

−вміння формулювати вимоги до світлостійкості одягових текстильних матеріалів;

−вміння формулювати вимоги до формостійкості одягових текстильних матеріалів і одягу різного цільового призначення;

−знання чинників, які визначають термостійкість текстильних одягових матеріалів;

−вміння оцінити чинники, які визначають зносостійкість одягових текстильних матеріалів і одягу різного цільового призначення.

Список використаних джерел

1. Галик І. С., Семак Б. Д. Проблеми формування та оцінювання екологічної безпечності текстилю: монографія. Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2014. 488 с.

2. Кричевський Г. Е. Нано-, био-, химические технологии в производстве нового поколения волокон, текстиля и одежды: монография. М.: Известия, 2011. 528 с.

3. Галик І. С., Ніколайчук Л. Г., Семак Б. Д. Використання компетентнісного підходу при контексному навчанні товарознавців у закладах вищої освіти – основний резерв підвищення якості їх підготовки. Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Львів: Вид-во ЛТЕУ, 2018. № 20. С. 88–93.

Попович Н.
к.т.н.
Львівський торговельно-економічний університет,
Лавінська К.
к.т.н.,
Сервета В.
к.т.н.
Інститут шкіряної промисловості, м. Лодзь, Республіка Польща

ВИЗНАЧЕННЯ ВМІСТУ ВАЖКИХ МЕТАЛІВ У МАТЕРІАЛАХ ДЛЯ ДИТЯЧОГО ВЗУТТЯ

Безпеку продукції сьогодні розуміють як відсутність будь-якого ризику для життя, здоров'я людини при звичайних умовах використання, зберігання [1]. Тому в сучасному конкурентному середовищі світового ринку особливо вагомі не лише вимоги до якості продукції, але й вимоги до безпечності, а в кожній європейській країні найважливішою вимогою є екологічна безпечність продукції, яка передбачає: відсутність у готовому виробі речовин, які негативно впливають на організм людини; безпечність використання (вилучення) сировинних ресурсів для людини та навколишнього середовища; мінімальний негативний вплив на всіх етапах виробництва продукції; нешкідливу утилізацію та переробку промислових відходів.

Також відомо, що серед підгалузей легкої промисловості найбільш екологічно небезпечні текстильна, шкіряно-взуттєва, хутряна і шкіргалантерейна. Зокрема, взуттєві матеріали (шкіряні, текстильні та ін.) та вихідна сировина для їх виготовлення можуть бути потенційним джерелом негативного впливу комплексу хімічних речовин, які мають різні біологічні ефекти, класи небезпечності та призначення.

Особливу актуальність проблеми безпечності вихідних матеріалів для взуття і одягу обґрунтовує і те, що споживач безпосередньо контактує з цими матеріалами у виробах з моменту народження, а також те, що сполуки, які містяться у даних матеріалах, спроможні мігрувати в організм. Стосовно взуття - це актуально не лише для виробів, які безпосередньо контактують із шкірою стопи (взуття літнє, кімнатне тощо), але й для усього іншого взуття, у якому виділений стопою піт контактує з хімічними речовинами і з шкірою стопи через панчішно-шкарпеткові вироби. Тому для дітей (особливо – віком до 2-х років, у яких є природня звичка пізнання за допомогою смакових рецепторів), проблема шкідливого впливу хімічних речовин, ще більш важлива. Вагомими практичним аргументом для невідкладної розробки вимог до використання хімічно нестабільних матеріалів і/чи речовин у матеріалах для дитячого взуття є той факт, що найбільш прогресивні його виробники [2] вже сьогодні різко обмежують це негативне явище шляхом підтвердження можливості виготовлення взуття, зокрема дитячого, без небезпечних речовин.

Розробку вимог до наявності (обмеження) у взутті для дітей хімічно небезпечних речовин ми пропонуємо на основі принципів, які використовує Єврокомісія з цивільної відповідальності (CEN) у питаннях догляду за дітьми, зокрема – у технічному звіті щодо загальних правил безпеки і хімічної небезпеки (CEN / TR 13387-2, 2015) [3]. Зокрема, один з регламентів REACH (ЕС 1907/2006 "Покращення захисту здоров'я людини та довкілля шляхом кращої та більш ранньої ідентифікації властивих властивостей хімічних речовин") зобов'язує обмежити, або мінімізувати вміст певних речовин (канцерогени, токсичні та інші шкідливі хімічні речовини; алкілфеноли та алкілфенолетоксилати; ПАУ; фталати; важкі метали; біоцидні речовини; барвники та первинні ароматичні аміни; формальдегід; сенсибілізуючі речовини; N-нітрозаміни та N- амінокислоти та ін.).

Враховуючи одну із основних вимог до взуття (зокрема, дитячого) – відсутність або наявність у межах ГДК залишків важких металів (Sb, As, Pb, Cd, Cr, Co, Cu, Ni, Hg), ми провели попередні випробування вмісту виділених важких металів у текстильних матеріалах для дитячого взуття (табл. 1), оскільки допустиме значення вмісту цих металів – один з

ключових чинників впливу на сертифікацію взуття, виготовленого з них, для отримання знаку “Здорова стопа” (допустимі значення вмісту означених металів наведені в табл. 2).

Таблиця 1

Характеристика досліджуваних матеріалів для дитячого взуття

№ зразка	Вид матеріалу	Маса, г/м^2	Товщина, мм	Назва і вміст волокон, %
1	тканина	170	0,40	Бамбук (100)
2	Махрова (ворсова) тканина	500	1,74	Бамбук (100)
3	Жакардова тканина	300	0,61	Бамбук:поліестер (95:5)
4	Тканина	170	0,35	Бамбук:льон (50:50)
5	Трикотажне полотно	290	1,20	Бамбук:поліестер (85:15)
6	Трикотажне полотно	220	0,38	Бамбук:еластин (95:5)
7	Трикотажне полотно	320	0,86	Бамбук: еластин (97:3)

Таблиця 2

Допустимі значення вмісту окремих важких металів

№ п/п	Назва (хімічний символ) металу	Вміст металу, mg/kg, допустимі значення
1	Стибій (Sb)	< 30
2	Арсен (As)	< 0,2
3	Свинець (Pb)	< 0,2
4	Кадмій (Cd)	< 0,1
5	Хром (Cr)	< 1
6	Кобальт (Co)	< 1
7	Мідь (Cu)	< 25
8	Нікель (Ni)	< 1
9	Ртуть (Hg)	< 0,02

Результати досліджень наявності та концентрації важких металів у досліджуваних зразках матеріалів для дитячого взуття подані у табл. 3.

Таблиця 3

Концентрація важких металів у досліджуваних матеріалах

№ зразка	Назва і вміст металу, mg/kg								
	Стибій	Арсен	Свинець	Кадмій	Хром	Кобальт	Мідь	Нікель	Ртуть
1	0,1372	<0,005	<0,01	<0,1	<0,1	<0,1	<0,01	<0,08	<0,1
2	<0,005	<0,005	<0,01	<0,1	<0,1	<0,1	<0,1	<0,1	<0,1
3	<0,005	<0,005	<0,01	<0,1	<0,1	<0,1	3,88	<0,08	<0,1
4	0,0952	<0,005	<0,01	<0,1	<0,1	<0,1	<0,02	<0,08	<0,1
5	<0,005	<0,005	<0,01	<0,1	<0,1	<0,1	<0,02	<0,08	<0,1
6	<0,005	<0,005	<0,01	<0,1	<0,1	<0,1	<0,02	<0,08	<0,1
7	<0,005	<0,005	<0,01	<0,1	<0,1	<0,1	<0,02	<0,08	<0,1

З даних табл. 3 видно, що: в усіх досліджуваних матеріалах концентрація важких металів Sb, As, Hg, Cd, Co, Cr, Ni, Pb не перевищує межі кількісного значення ГДК; у зразках 2 та 3 були виявлено мідь (Cu); у зразках 1 та 4 - стибій (Sb).

Отже, отримані результати підтверджують, що досліджувані матеріали для дитячого взуття відповідають вимогам регламенту REACH (ЕС 1907/2006 – “Покращення захисту здоров’я людини та довкілля шляхом кращої та більш ранньої ідентифікації властивих властивостей хімічних речовин”) і можуть бути використані у деталях взуття для дітей.

ACKNOWLEDGEMENTS: *The research work has been carried out within project: “Use of bamboo extract and fibres in the elements of leather, textile and combined leather and textile children’s footwear” financed by the National Centre for Research and Development (Agreement No. LIDER/16/0091/L-8/16/NCBR/2017).*

Список використаних джерел

1. Про затвердження Державних санітарних норм та правил “Матеріали та вироби текстильні, шкіряні і хутрові. Основні гігієнічні вимоги”. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0086-13.

2. Toxic chemical found in school shoes. URL: https://www.smh.com.au/healthcare/toxic-chemical-found-in-school-shoes-20120519-1yxik.html.

3. Toxic Exposure: Chemicals Are in Our Water, Food, Air and Furniture. URL: https://www.smh.com.au /healthcare/toxic-chemical-found-in-school-shoes-20120519-1yxik.html.

Шумський О. В.
к.т.н., доцент,
Чорній Н. І.
магістр
Львівський торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ НОМЕНКЛАТУРИ СУЧАСНИХ ПОКРІВЕЛЬНИХ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ ТА ВИРОБІВ

Одним з прикладних завдань теоретичного товарознавства у сфері управління асортиментом товарів є оцінювання його *широти, повноти* і *глибини* [1, 2]. Водночас результати наших досліджень свідчать, що стосовно окремих груп виробів і систем для будівництва (будівельних товарів), поняття *"оцінювання видової широти асортименту"* є не зовсім коректним, оскільки вона часто є досить *вузькою* (від 3 до 7 видів виробів). Щодо таких товарів (товарних груп), на нашу думку, доцільно вести мову, насамперед, про оцінювання їх *внутрішньовидового асортименту*, а базою для цього має бути повнота і глибина їх виробничої номенклатури.

Саме у такому контексті нами було вивчено сучасну виробничу номенклатуру покрівельних будівельних матеріалів (ПБМ), які пропонуються на вітчизняному ринку для застосування в індивідуальному і промисловому будівництві. Встановлено, що у класичному товарознавчому трактуванні терміну "вид виробу" [2-4] її *широта* є *обмеженою* (табл. 1).

Таблиця 1

Виробнича номенклатура сучасних БМ і виробів для покрівлі

№ з/п	Номенклатура: види виробів і групи	Підгрупи, типи, різновиди, торговельні назви	Ознаки класифікації у торгівлі:	
			групового асортименту:	видового асортименту:
1	2	3	4	5
1.	Черепиця бітумна	Черепиця гнучка	Форма нарізки (класична, фасонна, хаотична). Торгові (виробничі, товарні марки) Колекції.	Колірна гама. Кількість шарів. Вид покриття. Якість посипки. Довжина гонту.
2.	Шифер	Природний шифер, сланцевий шифер, сланець	Розмірні характеристики	Колір (природні відтінки).
3.	Профільований лист	Профлист, профнастил, гофролист	Призначення: покрівельні, стінові, універсальні. Вид полімерного покриття. Кількість хвиль.	Розміри. Колір полімерного покриття. Форма поперечного перерізу (форма ребер)
4.	Черепиця цементно-піщана	Черепиця цементно-піщана. Черепиця фіброцементна. Черепиця бетонна.	Тип черепиці (рядова, конькова, бокова, торцева тощо). Добірні елементи, аксесуари, комплектуючі вироби. Конструктивні особливості (замки, пази, фальци і т. ін.).	Торгові колекції (марочні назви). Моделі (модельні ряди). Конфігурація. Розміри. Кольори і відтінки *(крім скляної черепиці)*.
5.	Черепиця полімерпіщана	Полімерна черепиця		
6.	Черепиця керамічна	Черепиця з покриттям "ангоб". Черепиця з покриттям "полива".		
7.	Черепиця скляна	Скляна черепиця традиційна. Скляна черепиця енергозберігаюча.		
8.	Листи металеві покрівельні	Оцинкована покрівельна сталь.	Товщина цинкового покриття	
		Листова сталь з полімерним покриттям.	Види полімерного покриття (поліестер, пурал, пурекс та інші)	
		Металочерепиця.	Товарні марки, моделі, розмірні характеристики, колірна гама	

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5
9.	Покриття для даху з алюмінію	Металочерепиця алюмінієва.	Тип черепиці Конфігурація	Товарні марки Вид ЛФ- або ПМ-покриття Колір
		Гонт алюмінієвий.		
		Фальцева покрівля алюмінієва.	Розмірні характеристики	
		Профнастил алюмінієвий.	Кількість ребер. Форма поперечного перерізу (форма ребер)	
10.	Рулонні матеріали	Пергамін, толь, руберойд, ізол та інші	Вид основи Кількість шарів Якість посипки Ширина рулону	Торгові (виробничі, товарні) марки
11.	Покриття з природних органічних матеріалів	Дерев'яні покриття (гонт, дранка, дерев'яна черепиця)	Спосіб виготовлення Конструкція Товщина	Породи хвойної деревини
		Солома, очерет, пальмове листя	Природа походження матеріалу	
12.	Волокнисто-цементні листи хвилясті	Азбоцементні листи	Вид основи Вид зв'язуючого Розміри листів Розміри хвилі	Торгові (виробничі, товарні) марки
		Безазбестові листи		
		Бітумні листи хвилясті		

Аналіз даних табл. 1 дозволяє зробити певні висновки щодо особливостей видової структури сучасної виробничої номенклатури ПБМ і виробів:

- оцінка *"обмежена широта"* обумовлена наявністю всього 12-ти номенклатурних позицій, з яких тільки 5 фактично можуть вважатися "видами виробів" з погляду теоретичного товарознавства *(черепиця, шифер, листи, профнастил і хвилясті листи)*;

- всі інші позиції є різновидами вказаних видів за різними ознаками;

- дві позиції (рулонні і природні ПБМ), котрі фактично є товарними підгрупами, включають окремі різновиди виробів (пергамін, толь, дранка і т.д.);

- незважаючи на видову "вузькість" (обмеженість), внутрішньовидова номенклатура ПБМ є дуже повною і глибокою за рахунок великої кількості ТМ, моделей та артикулів, у яких, як правило, поєднується сукупність кількох товарознавчих класифікаційних ознак;

- досліджена сукупність видів і різновидів ПБМ, які входять у виробничу номенклатуру, є базою для формування їх торговельного асортименту, який відповідає структурі потреб сучасного ринку.

Список використаних джерел

1. Жук Ю. Т., Жук В. А., Кисляк Н. К. Теоретичні основи товарознавства: посібник. К.: Компакт-ЛВ, 2009. 480 с.

2. Артюх Т. М., Григоренко І. В. Теоретичні основи товарознавства: навчальний посібник. К.: НУХТ, 2014. С. 159-160. URL: http://library.nuft.edu.ua /ebook/file/73.24.pdf.

3. Теоретичні основи товарознавства: навч. посіб. у структурно-логічних схемах / А. А. Дубініна, Г. В. Дейниченко, Т. В. Щербакова та ін. Харків: ХДУХТ, 2014. 180 с.

4. Титаренко Л. Д. Теоретичні основи товарознавства: навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2003. 227 с.

Мартиросян І. А.
старший викладач
Національна академія харчових технологій, м. Одеса,
Пахолюк О. В.
к.т.н., доцент
Луцький національний технічний університет

СВІТЛОСТІЙКІСТЬ СУБСТРАТУ БАВОВНЯНИХ ТРИКОТАНИХ ПОЛОТЕН ОБРОБЛЕНИХ ТІОСУЛЬФАНАТНИМИ ПРЕПАРАТАМИ

Сьогодні розробці різних методів отримання та вивчення властивостей матеріалів з антимікробними властивостями приділяється значна увага в усьому світі. Однак це питання залишається актуальним, оскільки багато з цих видів оброблення не повністю здатні забезпечити стабільність отриманого ефекту, адже протягом певного періоду експлуатації дані властивості втрачаються. За таких умов важливе значення має питання пошуку та розробки нових технологій антимікробного захисту текстильних матеріалів, спрямованих на покращення якості та підвищення зносостійкості виробів.

Відомо, що важливим критерієм зносостійкості апретованих текстильних матеріалів є зміна механічних характеристик – міцності, подовження, розривних характеристик, які, перш за все відбувається під дією атмосферних процесів, зокрема під час дії сонячного опромінення, що також у свою чергу впливає на світлостійкість пофарбувань досліджуваних тканин та полотен.

Для обґрунтування можливості і доцільності використання у вітчизняному текстильному виробництві нових типів антимікробних тіосульфонатних препаратів (ЕТС, МТС, АТС), нами вивчено вплив ЕТС, МТС та АТС на зміну механічних властивостей досліджуваних трикотажних полотен до і після 300 год. їх інсоляції. Об’єктом досліджень служила бавовняна кулірна гладь білизняного призначення із 100% бавовни.

Світлостійкість субстрату після 100, 200 і 300 годин сонячного опромінення визначали за стандартною методикою, динамометричним методом. Результати впливу сонячної радіації на зниження розривних характеристик досліджень наведені в табл. 1 та для прикладу на рис. 1.

Таблиця 1

Вплив 300 годин сонячної радіації на зниження розривального навантаження трикотажних полотен, %

№ варіанта	Волокнистий склад	Вид оброблення	300 годин	
			за шириною	за довжиною
1	бавовна 100% чорний	Без оброблення	31,3	29,3
		ЕТС	7,4	11,9
		МТС	10,0	18,3
		АТС	10,5	19,5
2	бавовна 100% червоний	Без оброблення	23,6	26,6
		ЕТС	15,7	11,2
		МТС	17,1	18,7
		АТС	13,5	15,1
3	бавовна 100% зелений	Без оброблення	26,6	35,1
		ЕТС	12,2	15,1
		МТС	13,5	21,4
		АТС	13,3	23,7

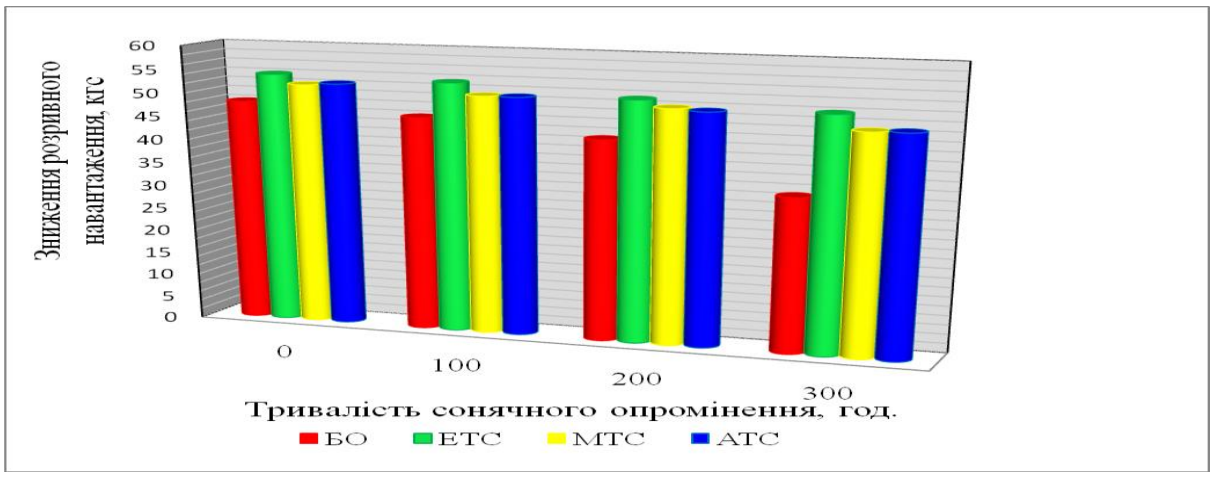

Рис. 1. Зміна розривального навантаження за шириною зразка 1, після 100, 200 і 300 годин сонячного опромінення

Як видно з аналізу даних таблиці та рисунка, обрані для оброблення бавовняного трикотажу препарати ЕТС, МТС і АТС суттєво гальмують процес атмосферної деструкції досліджуваних трикотажних полотен. Якщо після 300 годин опромінення розривальне навантаження полотен за шириною і довжиною до оброблення біоцидним препаратом ЕТС знижується відповідно на 31,3 і 29,3%, то після оброблення ЕТС це зниження становить 7,4 і 11,9 %. Подібна закономірність спостерігається і після оброблення препаратами МТС і АТС полотен вар. 1,2 і 3. При цьому також встановлено, що оброблення препаратами ЕТС, МТС і АТС досліджуваних полотен, як правило, призводить до суттєвого підвищення світлостійкості пофарбувань, тобто обрані нами тіосульфанатні препарати суттєво гальмують знебарвлення досліджуваних трикотажних полотен в процесі їх сонячної радіації. При цьому кращий світлостабілізуючий ефект, як правило, досягається після оброблення полотен препаратами ЕТС.

Виходячи з результатів досліджень, можна стверджувати, що основною перевагою тіосульфанатних обробних препаратів є те, що їх використання гарантує одночасне досягнення на трикотажних бавовняних білизняних і одягових полотнах високої атмосферостійкості без погіршення їх механічних властивостей. Також не виявлено негативного впливу оброблення препаратами ЕТС, МТС і АТС на зміну колірних характеристик (світлості, насиченості, колірного тону і загального колірного контрасту) і світлостійкості пофарбувань досліджуваних трикотажних полотен кубовими барвниками.

Встановлено, що антимікробні препарати ЕТС, МТС і АТС здатні ефективно захищати бавовняні білизняні трикотажні полотна, зокрема літнього асортименту від тривалої дії сонячної радіації.

Список використаних джерел

1. Пахолюк О. В., Лубенець В. І., Мартиросян І. А. Дослідження ефективності біоцидних речовин для оброблення одягових текстильних матеріалів спеціального призначення. Товарознавчий вісник: збірник наукових праць Луцького НТУ. 2018. Вип. 11. С. 100–108.

2. Галик І. С., Семак Б. Д. Вплив оброблення текстильних матеріалів на формування рівня їх біостійкості та екологічної безпечності. Проблемы легкой и текстильной промышленности Украины. 2009. № 1 (15). С. 16–19.

3. Мартиросян І. А., Пахолюк О. В., Лубенець В. І. Вплив біоцидного оброблення целюлозовмісних текстильних матеріалів на зміну їх властивостей. Вісник Хмельницького національного університету. 2018. № 6. С. 94–99.

Смирнова К. О.
аспірант,
Закора О. В.
к.т.н., доцент
Херсонський національний технічний університет

ВИЗНАЧЕННЯ ТУШЕ ТЕКСТИЛЬНИХ ПОЛОТЕН

Залишаючись невід'ємною складовою життя кожної людини, текстильні матеріали є актуальним предметом дослідження багатьох науковців. На межі медицини, фізики, хімії та текстильної науки виникають нові методи вивчення властивостей текстилю, які протягом тривалого часу були невідкритими за браком технологій. Зокрема, варто приділити увагу методам визначення тактильних властивостей (туше) матеріалів.

Протягом тривалого часу контакт шкіри людини та текстильного матеріалу спричинив виникнення стійких рефлективних асоціацій назви матеріалу та тактильного відчуття. Відтак, поверхня оксамиту з коротким м'яким ворсом слугує еталоном для визначення краси шкіри на дотик та вигляд у поемах давньої Персії, м'якість та гладкість шовку використовується для посилення поетичних прийомів в епосі стародавнього Китаю, льон оспівується у народній творчості України та інше. Сприймаючись як повсякденне, тактильні відчуття лише в останні п'ятдесят років стали предметом вивчення науковців. Причинами цього є стрімкий розвиток текстильних технологій, який обумовив розширення асортименту тканин, внаслідок чого збільшилося різноманіття тактильних вражень, що, як доводять опитування, впливає на популярність та попит текстильних матеріалів на ринку збуту.

На сьогодні виділяють наступні методи визначення туше тканин: механічні та органолептичні. Розробка методик дослідження тактильних відчуттів механічним способом ускладнена тим, що вони базуються на фізіології людини та вимагають суворого дотримання медико-етичних норм проведення експериментів, особливо якщо експериментальні дослідження проводяться в умовах масового виробництва. Однак саме механічним способом можна отримати математичне вираження тактильного відчуття та надати його числову характеристику. Також математично визначена оцінка має більш вагоме значення, аніж суб'єктивна оцінка експертів, отримана органолептичним визначенням тактильного враження. Із сучасних механічних методів дослідження тактильних властивостей популярним є визначення м'якості поверхні матеріалу різними приладами, зокрема, автоматичним товщиноміром UL-CHY Thickness Tester PARAM^{TM} для оцінки м'якості текстилю [1].

Визначення туше за допомогою органолептики є найбільш доступним способом дослідження тактильних властивостей. За методикою В.П. Скляннікова [2] експеримент відбувається наступним чином: респондентам пропонується визначити ступінь виразності відчуття у *n*-ій кількості пар тканин з протилежними властивостями (тверда – м'яка, гладка – шорстка, тепла – холодна та інші). За отриманими оцінками будується шкала, де еталоном (нульовим значенням) визнається тканина з усереднено вираженим показником відчуття, а від неї у протилежні боки вибудовується шкала з відповідно мінусовим та позитивним вираженням тактильного відчуття.

Таким чином, визначення тактильних властивостей є перспективним напрямком наукових досліджень. Отримання показника туше матеріалу та подальше його включення до супровідної інформації про текстиль дозволить краще реалізувати товар на ринку та максимально ефективно забезпечити вимоги споживачів.

Список використаних джерел

1. Коваль М. Н. Ємченко І. В., Закусілов А. П. Розробка методів оцінки і прогнозування м'якості текстильних матеріалів. Вісник Львівської комерційної академії. Серія товарознавча. 2011. Вип. 12. С. 65 –70.

2. Скляников В. П. Строение и качество тканей. М.: Легкая и пищевая промышленность, 1984. 174 с.

Стефаник М. П.
аспірант,
Попович Н. І.
к.т.н., доцент,
Романюк А. А.
аспірант
Львівський торговельно-економічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ФІЗИКО-МЕХАНІЧНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ТУРИСТИЧНОГО ВЗУТТЯ

Оцінка якості взуття – один з елементів управління взуттєвим виробництвом в умовах постійного його вдосконалення, на яку необхідно орієнтуватись під час прогнозування, планування, проектування і виготовлення взуття. Найповнішу оцінку якості взуття отримують при його експлуатації. Але оцінка рівня якості взуття споживачами не може вважатись об'єктивною, оскільки споживачі орієнтовані лише на власний досвід і часто пов'язують якість взуття з його зовнішньою привабливістю, окремими елементами досконалості виробничого виконання тощо.

З іншого боку, споживачі взуття вказують на необхідність удосконалення його якості та розширення асортименту, що пояснює низьку частку вітчизняної продукції на внутрішньому ринку і відповідний рівень задоволення потреб споживачів в якісному взутті.

Оскільки якість взуття, які і будь-якого ужиткового товару, характеризує сукупність його властивостей, які задовольняють встановлені і передбачені потреби споживачів, то підвищення рівня об'єктивності комплексного оцінювання туристичного взуття і окремих характеристик його споживних властивостей – може бути досягнуте лише шляхом залучення широкого кола фахівців (виробництва, профільних науково-дослідних установ, товаро- і матеріалознавців і ін.), використанням науково-обґрунтованих методики оцінювання окремих показників споживних властивостей, які включають новітні досягнення науки і техніки, та шляхом порівняння з кращими ринковими зразками взуття даного призначення.

Відомо, що номенклатура показників споживних властивостей туристичного взуття залежить від виду і форми туризму, для якого воно призначене, і тому обґрунтовує проблему ідентифікації відповідного виду взуття та необхідності товарознавчого аналізу сучасного асортименту та властивостей туристичного взуття на вітчизняному та світовому ринку. Тому для належного дослідження туристичного взуття певного призначення (наприклад, для сільського туризму) необхідно спочатку здійснити загальну товарознавчу характеристику туристичного взуття. Наприклад, як і туристичне взуття загалом, види взуття для сільського туризму сьогодні доцільно класифікувати за умовами використання: кросівки низькі, кросівки високі, черевики туристичні (трекінгові), черевики туристичні поліпшені.

Далі, для оцінки рівня якості взуття, доцільно використати систему показників, які в комплексі забезпечать вимоги споживачів до нього, можуть бути розглянуті одиничні, узагальнюючі та комплексні. В свою чергу, в межах кожної групи важлива вагомість того чи іншого показника, яка також залежить від вимог споживачів до конкретного товару та рівня знань (інформації) про нього. Тому встановлення вагомості показників якості взуття туристичного дозволяє ранжирувати ці показники, обґрунтувати і розробити конструкцію взуття з оптимальною номенклатурою та параметрами відповідних показників рівня якості.

Крім цього, оскільки показники властивостей окремих груп туристичного взуття на даний час не сформовані у єдину систему, то існуючі методи оцінювання якості цього взуття можуть вважатись недостатньо досконалими, а окремий набір показників для окремих конструкцій – ще не може бути використаний як інструмент управління якістю.

Тому з позицій врахування особливостей експлуатації важливе дослідження показників фізико-механічних властивостей туристичного взуття, оскільки, на нашу думку, до такого взуття необхідно на перше місце ставити не естетичні вимоги, а функціональні та

ергономічні, належне задоволення яких неможливе без врахування цих показників.

В досліджуваному взутті ми визначали найбільш вагомі, на нашу думку, показники фізико-механічних властивостей - міцність з'єднання деталей верху і низу; ізоляція підошви від холоду (мінус 17±2)°С; поглинання (абсорбція) енергії в п'ятковій частині; жорсткість підошви взуття, опір (стійкість) підошви до згинання при температурі (23±2)°С; щільність матеріалів підошви; стирання матеріалів підошви. Дослідження перелічених вище показників здійснювалися в акредитованих лабораторіях відповідно до спеціальних методик (табл. 1).

Таблиця 1

Номенклатура досліджуваних показників фізико-механічних властивостей туристичного взуття

№	Найменування показника	Методи дослідження
1.	Міцність з'єднання деталей верху і низу	PN-EN ISO 17708:2006 "N"
2.	Ізоляція підошви від холоду (мінус 17±2)°С	PN-EN ISO 20877:2011 p.6.1 "N"
3.	Поглинання (абсорбція) енергії в п'ятковій частині	PN-EN ISO 20344:2012 p.5.14 "N"
4.	Жорсткість підошви взуття	PN-EN ISO 17707:2007 p.6 "N"
5.	Опір (стійкість) підошви до згинання при температурі (23±2)°С	PN-EN ISO 17707:2007 p.7 "N"
6.	Щільність матеріалів підошви	PN-EN ISO 2781:1996 метод А
7.	Стирання матеріалів підошви	PN-EN ISO 4649:2007 метод А

Отримані у результаті випробувань середньостатистичні значення показників фізико-механічних властивостей дослідженого туристичного взуття порівнювали із середньостатистичними значеннями показників фізико-механічних властивостей взуття для активного відпочинку (табл. 2).

Таблиця 2

Середньостатистичні дані випробувань показників фізико-механічних властивостей взуття туристичного та для активного відпочинку

№	Найменування показника та одиниця вимірювання	Фактичні дані (середнє арифметичне) взуття	
		для активного відпочинку	туристичного
1	Міцність з'єднання деталей верху і низу, Н/мм	2,7	3,1
2	Ізоляція підошви від холоду (-17±2)°С	3,4	5,3
3	Поглинання (абсорбція) енергії в п'ятковій частині, Дж	14,3	27,7
4	Жорсткість підошви взуття, Н	12,2	14,2
5	Опір (стійкість) підошви до згинання при температурі (23±2)°С	30 000[1)]	30 000[2)]
6	Щільність матеріалів підошви, мг/м^3	1,09	1,33
7	Стирання матеріалів підошви, мм^3	432	280

Примітки: 1) збільшення проколу на 98,7 мм; повне розтріскування підошви у лінії вигину (згину) "N" метод, який не включений у сферу акредитації PCA Nr AB 033

2) збільшення проколу на 9,6 мм; дві тріщини поза місцем згинання довжиною 7,4 мм і 3,9 мм "N" метод, який не включений у сферу акредитації PCA Nr AB 033

З аналізу даних табл. 2 видно, що показники фізико-механічних властивостей досліджуваного туристичного взуття перевищують відповідні показники взуття для активного відпочинку.

Для розробки асортименту туристичного взуття національного виробництва необхідне дослідження показників його найважливіших споживних властивостей у наявному на ринку взутті імпортного виробництва. Отримані результати дозволять обґрунтувати необхідність налагодження вітчизняного виробництва туристичного взуття.

Список використаних джерел

1. *Закон України "Про туризм" № 124 – VIII (124-19) від 15.01.2015 р.*
2. *Вибір взуття для туристичного походу. URL: http:// www.kuluarbc. com.ua/uk/snaryaga/ shoes. Html.*
3. *Попович Н. І. Нові напрямки вдосконалення споживних властивостей спортивного взуття. Вісник Хмельницького національного університету. Серія "Технічні науки". № 4. 2011. С. 101–106.*

Руцінський М. В.
магістр,
Терешкевич Н. А.
к.т.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ЕКОЛОГІЧНА СИРОВИНА ДЛЯ БЕЗПЕЧНОГО ТЕКСТИЛЮ

При виробництві текстильних матеріалів все частіше використовують нетрадиційні види натуральної текстильної сировини із стебла, листків, пелюсток рослин тощо. Світові компанії виробники розвивають екологічні технології, використовуючи при цьому розчинну нитку, барвники на основі стійких водоростей а також створюючи гідропонний текстиль, одягові вироби із грибних коренів. Так, Crop-A-Porter пропонує текстиль із залишків врожаю корисних культур, Algae Apparel використовує барвники для тканин із натуральних водоростей, Smart Stitch виробляє нитки, що розчиняються, Fungi Fashion робить одяг з перероблених коренів грибів. З кожним роком все більше впроваджуються при виробництві текстильних матеріалів та одягових виробів так звані зелені технології, які здатні забезпечити вирішення надзвичайно важливих екологічних проблем суспільства, шляхом переробки фруктових, рослинних та тваринних відходів. Тканини з відходів фруктів або листя, з перероблених водоростей, вирощені з міцелію грибів набувають популярності. Так, одержана із апельсинової шкірки та насіння тканина Orange fiber нагадує зовні натуральний шовк. Запатентована технологія виготовлення такої тканини з виділення целюлози із шкірок апельсину, дозволила розв'язати проблему відходів виробництва апельсинового соку. Після завершення обробного процесу спеціальними хімічними реагентами із целюлози одержують волокно, яке використовують в сумішевих тканинах з бавовною та поліефірним волокном.

Особливий інтерес для споживача представляють тканини з водоростей. У сучасному світі морські водорості і продукти їх переробки з успіхом застосовують у медицині, харчовій промисловості та при виробництві парфумерно-косметичних товарів. При цьому використовують сучасні технології, які зберігають, а інколи й посилюють їх лікувальні властивості. До того ж, морські водорості вважаються доступною і перспективною рослинною, екологічно чистою сировиною, оскільки їх запаси у Світовому океані обчислюються сотнями мільйонів тон.

Антибактеріальні властивості екотканин із водоростей, їх здатність компенсувати нестачу в організмі людини біологічно активних речовин підтверджена дослідженнями багатьох наукових і медичних закладів світу. Мікроелементи, які виявлені в морській воді, знаходяться в морських водоростях у значній концентрації, тому дана сировина вважається цінною та екологічно чистою продукцією для виробництва текстильних матеріалів. Одяг з водоростей (Algae Apparel), розроблений ізраїльськими фахівцями передбачає застосування морських мікроорганізмів, які здатні перетворюватися у біо-волокно. Дане волокно забарвлюється екологічно чистими барвниками та використовується в подальшому для виготовлення тканин з особливими (антибактеріальними, лікувальними) властивостями, оскільки в структурі такої тканини містяться антиоксиданти, вітаміни, мінерали, інші корисні компоненти. При виробництві екотканин використовують ісландські водорості, які здатні забезпечити тканинам необхідні антибактеріальні та антимікробні властивості (за рахунок збагачення сріблом). Вміст амінокислот, мінералів, мікроелементів, вітамінів у водоростях, а відповідно і в текстильних матеріалах, одягових виробах з них (особливо білизняних, які безпосередньо контактують з тілом людини), позитивно впливає на організм людини. Використання тканих з водоростей при виготовленні білизняних виробів сприяє активізації життєвих функцій організму (лікувальні властивості – покращення кровообігу, регенерація клітин) та дозволяє застосовувати їх протягом тривалого терміну експлуатації за рахунок високих показників зносостійкості та довговічності. Панчішно-шкарпеткові вироби з мікроволокна EMANA® створені з використанням мікрокапсул, які містять морські

водорості GUAM. Технологія мікроінкапсулювання забезпечує користь довгохвильового інфрачервоного випромінювання, повільне вивільнення активних інгредієнтів та підвищує їх здатність взаємодії з організмом.

Інноваційним розробленням є міцелярна тканина голландського дизайнера, вирощена з міцелію грибів – МусоТЕХ. Особливі властивості даного типу тканини полягають в її екологічності для навколишнього середовища (утилізація відходів), ергономічності, надійності (відсутність нитки піткання дозволяє легко відновлювати структуру матеріалу за рахунок нанесення нового шару міцелію), безпечності для споживача. Іншою інновацією 2018 року став проект американських розробників під назвою "Crop-A-Porter", за яким запропонована переробка залишків врожаю (насіння льону, коноплі, цукрової тростини, бананів та ананасів) для одержання з них якісного екологічно чистого волокна для безпечного текстилю.

Нетрадиційним матеріалом для виготовлення екологічно чистих тканин є волокна із крабових панцирів. Для їх одержання використовують екстракти сировини (хітини), з яких за спеціальною технологією одержують хітинове віскозне волокно із особливими властивостями. Тканина, виготовлена з такого волокна має високі показники міцності, володіє комплексом цінних антибактеріальних та лікувальних властивостей (гіпоалергенна, має кровоспинний ефект). Крім того, тканина із крабових панцирів, які вважаються відходами харчової промисловості є безпечною для навколишнього середовища.

Перевагою тканин із конопляного волокна є відсутність в їхньому складі пестицидів та інших хімічних речовин, які використовуються для стимуляції росту та захисту даної культури, яка в подальшому призначена для виготовлення текстильної продукції. Конопляні тканини володіють високими показниками гігієнічних властивостей, забезпечуючи при цьому необхідні умови функціонування людського організму. Крім того, одяг, пошитий з даного матеріалу має високі показники зносостійкості, формостійкості та довговічності. Високими показниками експлуатаційних характеристик володіють також екологічно чисті бамбукові волокна. Їх широко використовують сьогодні як сировину при виготовленні безпечного текстилю. Тканини, у волокнистому складі яких наявні бамбукові волокна є антиалергенними, мають необхідну повітропроникність та гігроскопічність, володіють бактерицидними властивостями, стійкі до дії світлопогоди, характеризуються високими показниками міцності.

Поряд із бамбуковими та конопляними широко застосовуються екологічно чисті соєві волокна, одержані з використанням сучасних біотехнологій. Волокно білка сої містить 18 видів амінокислот, активні рослинні компонент, корисні для людського організму. Вони сприяють нормальному процесу кровообігу, знімають запальні процеси в організмі людини, запобігають старінню шкіри. Саме тому, тканини із соєвого волокна широко використовують при виробництві одягових виробів побутового, спортивного (особливо білизняних виробів, включаючи високотехнологічну термобілизну) та спеціального призначення. Окрім охарактеризованих волокон, широко застосування при виробництві екологічно безпечного текстилю набувають також ананасові, бананові листкові волокна, луобума та ін.

СЕКЦІЯ 8 “КРИМІНАЛЬНЕ ТА ЦИВІЛЬНЕ ПРАВО”

Федик Є. І.
к.ю.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

НОРМАТИВНЕ САМОРЕГУЛЮВАННЯ ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН СУБ’ЄКТІВ КООПЕРАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Договірні правовідносини у сфері кооперації за своїм призначенням займають найбільшу частину правового регулювання такої діяльності. Не дивлячись на це, питанням специфіки договірної діяльності кооперативних структур, змісту договорів, що укладаються такими суб’єктами, у науковій літературі приділяється недостатньо уваги. Зазначене і спонукало до розгляду окремих питань договірної діяльності суб’єктів споживчої кооперації, зокрема в аспекті нормативного саморегулювання та відповідальності.

Договори за участі суб’єктів споживчої кооперації займають найбільш питому вагу в їх діяльності. Важливо відмітити, що кооперативна діяльність як така, підлягає цивільному правовому регулюванню саме у сфері приватного права, а не публічного. Спілка споживчих товариств України, її структурні підрозділи на місцях, структури виробничо-господарської, торговельної та інших видів обслуговування-надання послуг є саме суб’єктами **цивільного приватного права**, а не публічного. В силу цього, вони реалізовують свою діяльність на власний розсуд з метою отримання доходів в межах статутних повноважень і така діяльність не може обходитись без застосування приватного договірного права. Видається, що саме кооперативній діяльності повною мірою притаманна приватна нормативна саморегуляція шляхом узгодженої домовленості зі своїми контрагентами, а засобом такої узгодженості є не що інше як **договір**, котрий є юридичним фактом (конкретизатором моделі поведінки визначених у ньому суб’єктів-сторін) здатним породжувати-змінювати-припиняти цивільне зобов’язання з повноваженнями для його сторін у відповідності до змісту статті 509 Цивільного кодексу України.

За своїм змістом і духом ця стаття, поряд з повноваженнями учасників, визначає й дисципліну діяльності сторін у договірному правовідношенні, яка полягає у безумовному виконанні набутих у договорі повноважень, котрі мають бути закріплені сторонами в умовах змісту договору.

Сам зміст договору становлять його умови, котрі як нормативно визначені, так і визначені та погоджені самими сторонами. Стосовно ж формування умов нормативного саморегулювання у змісті договорів варто відмітити дію загального принципу доцільності. Саме у договірних правовідносинах за участі суб’єктів споживчої кооперації має прояв принцип доцільності. Фактично цей принцип пронизує все тіло договору, адже, навіть перші кроки в договорі – оферта та акцепт – у своїй основі наділені змістом доцільності.

Відповідно до зазначеного, постає питання і щодо тлумачення змісту договірних зобов’язань. Цивільний кодекс наділяє сторони договору правом тлумачення договірних зобов’язань, а при не досягненні згоди сторонами щодо змісту власного тлумачення вони можуть звернутися до суду, рішення якого у таких питаннях буде остаточним.

Важливо відмітити, що більшість із договорів, які укладаються за участі суб’єктів споживчої кооперації, є **публічними договорами** у сфері дії приватного права, оскільки структури споживчої кооперації у договірних правовідносинах виступають як суб’єкти підприємницької діяльності. Тому, за чинним законодавством, фізичні особи-підприємці чи інші суб’єкти підприємницької діяльності (зокрема структури споживчої кооперації) зобов’язані у своїй діяльності послуговуватись нормами права, які регулюють публічні майнові відносини. За своєю суттю діяльність таких суб’єктів приватного права “обтяжується” відповідними вимогами. Різновидом публічних договорів у приватному праві

є договори про **приєднання**. Їх особливістю є те, що акцептант (люба особа) або приймає умови договору, запропоновані суб'єктом підприємницької діяльності (в тому числі і структурами споживчої кооперації), або ж договір не укладається взагалі. Таким чином, суто договорами приватного права за участі структур споживчої кооперації виступають здебільшого договори закупівлі сировинної продукції у населення, коли сторони погоджують умови купівлі-продажу безпосередньо на місці.

Деталізація умов змісту договорів шляхом нормативної саморегуляції має позитивний вплив на питання застосування засобів забезпечення договірної дисципліни та цивільної договірної відповідальності, оскільки сторони договору, користуючись принципом свободи договору, можуть коригувати їх зміст чи розміри.

Структурам споживчої кооперації, як учасникам договірним правовідносин, не варто забувати і про можливість та доцільність застосування компенсації моральної шкоди у випадках не виконання чи неналежного виконання сторонами договірних зобов'язань, що може значно підвищувати ефективність майнової відповідальності взагалі.

Видається, що є потреба всіляко підтримувати позицію щодо безумовного застосування сторонами компенсації моральної шкоди у договірних зобов'язаннях навіть у випадках, коли цивільне правопорушення у договірному зобов'язанні з різних причин не призвело до майнової шкоди. Тому, сторони договору шляхом нормативної саморегуляції можуть погодити широке коло аспектів майнового і немайнового характеру цивільної відповідальності.

Отже, договір, як узгоджена домовленість сторін щодо обраних ними повноважень і дій у такому договорі для досягнення правової та матеріальної мети, займає найбільшу питому вагу в категорії зобов'язальних правовідносин.

Запровадження принципу свободи договору, в тому числі в аспекті формування договірних умов, надає сторонам більші можливості зреалізовувати саме в договорах свої законні права та інтереси, досягати бажаної для них матеріальної чи правової. Зазначене дає підстави вважати, що беззастережно довільне формування умов змісту договору, його тлумачення не повинні бути поза межами правової реглампентації, оскільки таке негативно впливатиме на процес самого виконання договірного зобов'язання, а відповідно, й ефективність застосування заходів забезпечення та цивільної відповідальності.

Список використаних джерел

1. *Ромовська З. В. Українське цивільне право: Загальна частина. Академічний курс. Підручник. К.: Атіка, 2005. 560 с.*
2. *Федик Є. І., Федик С. Є. Проблеми правового регулювання договірних відносин: навчальний посібник. Львів: вид. ЛТЕУ. 2016. 157 с.*
3. *Федик С. Є. Особливості тлумачення юридичних норм щодо прав людини (за матеріалами практики Європейського суду з прав людини та Конституційного Суду України). Дис. … канд. юрид. наук. Львів, 2002. 215 с.*
4. *Харитонов Є. О. Цивільне право України: підручник / За ред. Харитонова Є. О., Голубєвої Н. Ю. Том 1. Х.: Одіссей, 2008.*

Федик Є. І.
к.ю.н., доцент,
Малафєєва В. І.
студент
Львівський торговельно-економічний університет

АКТИ ЦИВІЛЬНОГО ПРАВА ТА ЗВИЧАЙ

Істотною новелою положень ЦК є те, що цивільні відносини можуть регулюватися звичаєм, зокрема звичаєм ділового обороту (ст. 7). Звичай – це правило поведінки, яке не встановлене актами цивільного законодавства, але є усталеним у певній сфері цивільних відносин. Звичай може бути зафіксований у відповідному документі. Таким чином, звичай-теж різновид форм права, котрий, як і нормативно-правовий акт, є способом зовнішнього вираження і закріплення правових норм.

Для застосування звичаю фіксація його у будь-якій формі, включаючи і документ, значення не має, врахуванню підлягає те, що для певної сфери діяльності (зокрема, підприємницької) він набуває усталеного і поширеного характеру. При цьому звичай не повинен суперечити положенням договору або акта цивільного законодавства. Якщо це правило порушується, звичай не застосовується.

Санкціонування застосування звичаю до певних цивільних відносин відбувається в ЦК шляхом посилання на нього у нормі права, але при цьому зміст його в останній не розкривається. Зокрема, такі посилання містяться у ст. 526, відповідно до якої, якщо у договорі, ЦК, інших актах цивільного законодавства відсутні умови та вимоги до виконання зобов'язання, останнє має виконуватися відповідно до звичаїв ділового обороту. З урахуванням названих звичаїв може встановлюватися місце виконання зобов'язання (ч. 2 ст. 532 ЦК), порядок зустрічного виконання зобов'язання (п. 1 ч. 2 ст. 538 ЦК), виконання альтернативного зобов'язання (ст. 53.9 ЦК); сторони можуть при укладенні договору, виборі контрагента та визначенні умов договору виходити зі звичаїв ділового обороту (ст. 627 ЦК) тощо.

Офіційне оприлюднення актів цивільного законодавства і набрання ними чинності. Набрання чинності актами цивільного законодавства ґрунтується на загальних положеннях Конституції (статті 57,58; частини 4,5 ст. 94), відповідно до яких закони та інші нормативно-правові акти повинні бути доведені до відома шляхом їх оприлюднення, оскільки кожному гарантується право знати свої права і обов'язки. Закони та інші нормативно-правові акти, що визначають права та обов'язки громадян, але не доведені до відома населення у порядку, встановленому законом, не є чинними. Оприлюднення актів цивільного законодавства має бути офіційним, тобто опублікованим в офіційних засобах масової інформації.

Залежно від того, який саме акт цивільного законодавства оприлюднюється, визначаються відповідні офіційні засоби інформації, у яких він публікується. Так, відповідно до ст. 20 Закону України "Про міжнародні договори України" міжнародні договори, ратифіковані Верховною Радою, підлягають опублікуванню у "Відомостях Верховної Ради України", у газеті Верховної Ради "Голос України", а також у Зібранні чинних міжнародних договорів України.

Опублікування інших нормативно-правових актів здійснюється згідно з Указом Президента від 10 червня 1997 р. "Про порядок офіційного оприлюднення нормативно-правових актів і набрання ними чинності" у друкованих виданнях: "Відомості Верховної Ради України", "Офіційний вісник України", у газеті "Урядовий кур'єр". Практичне значення офіційного оприлюднення нормативно-правових актів полягає у тому, що відповідно до ч. 5 ст. 94 Конституції закон не набирає чинності раніше дня його опублікування. Обов'язок з офіційного оприлюднення прийнятих Верховною Радою України законів Конституція покладає на Президента (ч. 4 ст. 94).

Днем офіційного опублікування нормативно-правового акта вважається день, вказаний у газеті чи іншому періодичному виданні, друкованому засобі масової інформації як день їх виходу. Такий день вказується на титульному аркуші "Офіційного вісника України" і "Відомостей Верховної Ради України". При цьому, на відміну від передбачених у ст. 32 Закону України "Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні", у вихідних даних "Офіційного вісника України" та "Відомостей Верховної Ради України" вказується не дата їх виходу у світ, а дата підписання до друку.

Якщо закон або інший нормативно-правовий акт опубліковано у декількох офіційних друкованих виданнях, він вважається оприлюдненим із дня виходу того з них, який вийшов раніше (першим).

Згідно із ч. 5 ст. 94 Конституції закон набирає чинності через десять днів із дня його офіційного оприлюднення, якщо інше не передбачено самим законом, але не раніше дня його опублікування. Дане конституційне правило поширюється Указом Президента також на інші нормативно-правові акти, у тому числі на акти Президента, КМУ, органів виконавчої влади.

Постанови КМУ набирають чинності з дня їх прийняття, якщо пізніший строк не

передбачено у цих актах. Ті з постанов КМУ, які визначають права і обов'язки громадян, набирають чинності не раніше дня їх опублікування в офіційних друкованих виданнях.

Нормативно-правові акти органів державної влади, які стосуються прав, свобод та законних інтересів громадян або мають міжвідомчий характер, набирають чинності через десять днів, починаючи з дня їх державної реєстрації у Міністерстві юстиції, якщо у них не встановлений пізніший строк, але не раніше дня їх офіційного опублікування.

Дія актів цивільного законодавства у часі, просторі та за колом осіб

Будь-який акт цивільного законодавства приймається для того, щоб з певного часу чи протягом певного часу на визначеній території ним забезпечувалося б регулювання цивільних відносин за участю визначеного кола осіб. Іншими словами, акти цивільного законодавства діють у певних межах, які визначаються трьома факторами: а) часом; б) простором; в) колом осіб.

Дія нормативно-правового акта цивільного законодавства у часі – це офіційно встановлений проміжок його юридичного буття, котрий, як правило, не обмежений певним строком, а визначається моментом набрання ним чинності та моментом припинення його дії.

Для досягнення цілей практичного застосування відповідного нормативно-правового акта завжди підлягають вирішенню певні питання: по-перше, з якого моменту нормативно-правовий акт набрав чинності; по-друге, на які відносини він поширюється і чи підпадають під його регулювання відносини, що виникли раніше і регулювалися актом цивільного законодавства, котрий втратив чинність; по-третє, з якого саме моменту попередній нормативно-правовий акт втратив чинність.

Враховуючи суспільну важливість законодавчого вирішення питання щодо дії закону та інших нормативно-правових актів у часі, Конституція (ст. 58) закріпила один із найважливіших загальновизнаних принципів сучасного права: закони та інші нормативно-право в і акти не мають зворотної дії в часі. Це означає, що вони розраховані тільки на майбутнє і не поширюються на відносини, які виникли до набрання цими актами чинності, за винятком передбачених ч. 1 ст. 58 Конституції випадків, коли нормативно-правовим актом пом'якшується або скасовується відповідальність особи.

Закріплення принципу незворотності дії актів цивільного законодавства у часі на конституційному рівні є гарантією стабільності суспільних відносин, у тому числі відносин між державою і людиною. Це породжує впевненість кожного, що його існуюче становище не буде погіршене законом або іншим нормативно-правовим актом, який буде виданий пізніше.

Фактично відтворюючи закріплену на конституційному рівні ідею щодо неприпустимості зворотної дії нормативно-правових актів у часі, ЦК переносить її у площину приватноправової сфери. Відповідно до ст. 5 ЦК акти цивільного законодавства регулюють відносини, які виникли з дня набрання ними чинності. Акт цивільного законодавства не має зворотної дії у часі, крім випадків, коли він пом'якшує або скасовує цивільну відповідальність особи. Якщо ж цивільні відносини виникли раніше і регулювалися актом цивільного законодавства, який втратив чинність, новий акт цивільного законодавства застосовується до прав та обов'язків, що виникли з моменту набрання ним чинності.

Зазвичай дія актів цивільного законодавства у часі не обмежується, якщо у самому акті не визначено інше або природа відповідного нормативно-правового акта не припускає його дію протягом певного часу. Зокрема, коли Фонд державного майна України (далі – ФДМУ) видає нормативно-правові акти, спрямовані на реалізацію програми приватизації об'єктів державної власності на поточний рік, вони діють протягом року.

Як правило, акт цивільного законодавства діє до дня його відміни у встановленому законом порядку. Можлива також ситуація, коли з прийняттям нового закону, закони, що були прийняті раніше, зберігають чинність у частині, яка не суперечить новому закону.

Деколи встановлюються правила, відповідно до яких регулюються відносини, що виникли до набрання чинності новим законом і до яких може застосовуватися новий закон. Наприклад, відповідно до Прикінцевих та перехідних положень ЦК передбачається можливість його застосування до цивільних відносин, які виникли до набрання ним

чинності, але продовжують існувати після 01 січня 2004 р. Правила книги шостої ЦК застосовуються також до спадщини, яка відкрилася, але не була прийнята жодним із спадкоємців до набрання чинності ЦК. До позовів про визнання оспорюваного правочину недійсним і про застосування наслідків недійсності нікчемного правочину, право на пред'явлення якого виникло до 1 січня 2004 р., застосовується позовна давність, встановлена для відповідних позовів законодавством, що діяло раніше. Правила про набувальну давність, передбачені ст. 344 ЦК, поширюються також на випадки, коли володіння майном почалося за три роки до набрання чинності ЦК. Що стосується договорів, укладених до 1 січня 2004 р., які продовжують діяти після набрання чинності ЦК, то до них положення останнього застосовуються лише щодо підстав, порядку і наслідків зміни або розірвання договорів окремих видів і незалежно віддати їх укладення. Правила ЦК про відповідальність за порушення договору застосовуються у тих випадках, коли відповідні порушення допущені після набрання чинності ЦК, крім випадків, коли у договорах, укладених до І січня 2004 р., була встановлена інша відповідальність за такі порушення.

Дія акта цивільного законодавства у просторі – це визначення територіальних меж застосування його положень для регулювання відносин, які виникають і розвиваються на певній території. При визначенні територіальних меж дії актів цивільного законодавства слід виходити з принципу однаковості регулювання цивільних відносин на всій території України (ч. 6 ст. 4 ЦК). Залежно від виду та характеру того чи іншого акта цивільного законодавства дія останнього може поширюватися не на всю територію України. Зокрема, дія Закону від 15 січня 1999 р. "Про статус столиці України – місто-герой Київ" 1 не поширюється за межі м. Києва. Відповідно до ч. 2 ст. 136 Конституції Верховна Рада АРК у межах своїх повноважень приймає рішення і постанови, які є обов'язковими до виконання лише на території автономії. Органи місцевого самоврядування у межах своїх повноважень, визначених законом (ч. 1 ст. 144 Конституції, Закон "Про місцеве самоврядування в Україні" 2) приймають рішення, які є обов'язковими до виконання на відповідній території.

З дією у просторі пов'язується також встановлення умов виконання деяких цивільно-правових договорів. Наприклад, відповідно до ч. 1 ст. 1012 ЦК договір комісії може бути укладений з визначенням або без визначення території його виконання. Відповідно до ч. 2 ст. 1116 ЦК договором комерційної концесії може бути передбачено використання предмета договору із зазначенням або без зазначення території використання щодо певної сфери цивільного обороту.

Дія нормативно-правового акта цивільного законодавства за колом осіб – це поширення його дії на певних суб'єктів права. Нормативно-правові акти цивільного законодавства поділяються на нормативно-правові акти загальної дії і нормативно-правові акти спеціальної дії. За загальним правилом акти цивільного законодавства поширюються на всіх осіб, до яких належать фізичні та юридичні особи, держава Україна, АРК, територіальні громади.

Іноді дія нормативно-правових актів спрямовано поширюється лише на певне коло осіб (наприклад, Закон "Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні" 1 визначає загальні засади створення організаційних, соціально-економічних, політико-правових умов соціального становлення та розвитку громадян України віком від 14 до 35 років; Закон "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" 2 поширюється лише на суб'єктів підприємницької діяльності).

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15/stru.

2. Конституція Верховної Ради України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80.

3. Офіційний Вісник України. URL: http://ovu.com.ua/.

Федоров М. П.
к.ю.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПРОТИДІЇ КІБЕРЗЛОЧИННОСТІ В УКРАЇНІ

Забезпечення інформаційної безпеки є актуальною проблемою з часу, коли люди розпочали обмінюватися інформацією, накопичувати її, зберігати, аналізувати та використовувати. Інформація стала вартісним товаром, який можна продати, придбати, обміняти, а то й викрасти чи незаконно використати.

Комп'ютерні мережі та електронна інформація використовуються також і для здійснення кримінальних правопорушень. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій супроводжується винайденням нових способів кібератак та шахрайства в мережі Інтернет. Безпека кіберпростору стала пріоритетною складовою міжнародної політики. За оцінками експертів у сфері кібербезпеки провідних країн світу відзначається стійка тенденція до значного зростання кількості та збільшення різновидів кібератак на державні інформаційні ресурси, зокрема на такі, що забезпечують діяльність об'єктів критичної інформаційної інфраструктури, з метою порушення їх конфіденційності, цілісності і доступності. Експерти впевнені, що саме кіберзлочинність в недалекому майбутньому стане світовою загрозою номер один, переважить тероризм, наркоторгівлю та інші найбільш поширені сьогодні злочини. Сьогодні немає розроблених ефективних методик прогнозування можливого стану кіберзлочинності, її рівня й структури навіть на кілька років наперед. Не можна передбачити які й проти чого будуть спрямовані руйнівні кібератаки, а відповідно й запобігти їм. Значні фінансово-економічні збитки або інші непередбачувані наслідки порушень функціонування інформаційно-телекомунікаційних систем безпосередньо впливають на стан національної безпеки і оборони держави.

Злочини у кіберпросторі виявилися серйозною проблемою для розвинених країн. За даними Комісії з внутрішніх справ Палати громад парламенту Великобританії, глобальна економіка щороку втрачає $388 млрд. Це значно більше, ніж збитки від обігу наркотиків [1].

З розвитком технічного прогресу, завдяки відсутності віртуальних кордонів між державами, у злочинців з'являється дедалі більше можливостей і вчиняти злочини, і приховувати їх сліди та перешкоджати пошуку злочинців. Стрімко зростає кількість та потужність кібератак, вмотивованих інтересами певних держав, злочинних груп та окремих осіб.

Питання забезпечення кібербезпеки є надзвичайно актуальними і для України. У 2017 році, за статистичними даними Генеральної прокуратури України, було зареєстровано 2573 злочини у сфері використання електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), систем та комп'ютерних мереж і мереж електрозв'язку (статті 361–363-1 КК), із них 1272 злочини, у яких винним особам було вручено повідомлення про підозру. За 9 місяців 2018 року ці цифри склали 2017 і 1414 відповідно [2].

Питання захисту кіберпростору є надзвичайно актуальними для України, яка стала жертвою воєнної агресії з боку Росії. Кібератакам, ініційованим російськими спецслужбами піддаються різні об'єкти критичної інфраструктури України: урядові органи, банківські установи, об'єкти енергетики та транспорту тощо. В Україні створений і діє державно-правовий механізм протидії кіберзлочинності, який включає законодавчі та інші нормативно-правові акти щодо забезпечення кібербезпеки, систему органів, що безпосередньо розробляють і реалізують заходи щодо кіберзахисту, форми та методи протидії кіберзагрозам. 05 жовтня 2017 р. Верховна Рада України прийняла Закон України "Про основні засади забезпечення кібербезпеки України".

Координація діяльності у сфері кібербезпеки як складової національної безпеки України здійснюється Президентом України через очолювану ним Раду національної безпеки і оборони України. Робочим органом РНБО є Національний координаційний центр кібербезпеки, який здійснює координацію та контроль за діяльністю суб'єктів сектору

безпеки і оборони, що забезпечують кібербезпеку. Серед державних органів, що розробляють і здійснюють заходи щодо забезпечення кібербезпеки держави, слід назвати, у першу чергу, спеціалізовані органи: Державна служба спеціального зв'язку та захисту інформації України, до складу якої входить Державний центр кіберзахисту та протидії кіберзагрозам; кіберполіція у складі Національної поліції України. 2 лютого 2018 року у складі Державного центру кіберзахисту та протидії кіберзагрозам Держспецзв'язку відкрито новий підрозділ – Центр реагування на кіберзагрози (англ. Cyber Threat Response Centre – CRC). Основною діяльністю підрозділу є забезпечення кіберзахисту органів державної влади та об'єктів критичної інформаційної інфраструктури України.

Таким чином, державно-правовий механізм протидії кіберзлочинності в Україні вже створений, але констатувати наявність належного рівня кібербезпеки ще передчасно. Як свідчить статистика, рівень розкриття злочинів у кіберпросторі нижчий за 50 %.

Слід враховувати також ту обставину, що значна частина вузькоспеціалізованого програмного забезпечення, яке використовується в Україні на важливих з погляду національної безпеки об'єктах, розроблялася в Російській Федерації. Немає впевненості, що безпосередньо в цих програмах чи програмах їх оновлення програмісти на завдання відповідних російських спецслужб не заклали якийсь шкідливий "бонус". Відомий випадок з американо-іракської війни, коли всі літаки "Міраж", продані Іраку Францією, "раптом випадково" не змогли піднятися в повітря для ведення бойових дій. У літаків одночасно відмовила вся електроніка. Хто, звідки й який подав сигнал, який вивів з ладу авіацію Хусейна, можна лише здогадуватися. Тому слід негайно відмовитися від використання такого програмного забезпечення, яке у критичний момент виведе з ладу об'єкти критичної інфраструктури держави.

З метою забезпечення належного рівня кіберзахисту різних об'єктів, а особливо об'єктів критичної інфраструктури, на наш погляд, необхідно здійснити такі заходи:

1) внести зміни до чинного законодавства України, зокрема до Кримінального та Кримінального процесуального кодексів України, які б враховували особливості кіберпростору як "місця" вчинення кіберзлочинів;

2) розробити окремі криміналістичні методики розслідування кіберзлочинів, використовувати їх у процесі виявлення, розкриття та розслідування злочинів у кіберпросторі;

3) розробити власне, вітчизняне програмне забезпечення різного виду та призначення, стимулювати його використання різними користувачами взамін неліцензійного, чи розробленого спеціалістами з недружніх держав;

4) налагодити систему підготовки та перепідготовки спеціалістів з питань кібербезпеки;

5) здійснити перерозподіл функцій та повноважень між правоохоронними органами держави щодо запобігання, виявлення, розкриття, розслідування кіберзлочинів, протидії та усунення шкідливих наслідків кібератак;

6) налагодити тісну взаємодію правоохоронних та інших органів держави щодо забезпечення ефективного кіберзахисту;

7) забезпечити розвиток міжнародного співробітництва у сфері забезпечення кібербезпеки, зокрема щодо видів кібератак та ефективних способів протидії цим злочинам.

Список використаних джерел

1. Кіберзлочинність виявилася для світової економіки збитковішою від наркоторгівлі. URL: https://ua.korrespondent.net/business/web/1587043-kiberzlochinnist-viyavilasya-dlya-svitovoyi-ekonomiki-zbitkovishoyu-vid-narkotorgivli.

2. Генеральна прокуратура України. URL: https://www.gp.gov.ua/ua/stst2011.html?dir_id=113281&libid=100820&c=edit&_c=fo.

Горецька Х. В.
к.ю.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ПРАВО НА ШЛЮБ: ПРАКТИКА ЄСПЛ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ УКРАЇНСЬКИМ СУДОЧИНСТВОМ

Одним з ключових кроків на шляху наближення українського судового правозастосування до європейських вимог є безперечно ратифікація Верховною Радою України Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод (далі Конвенції) [2]. Як наслідок, Конвенція динамічно увійшла до національного законодавства України.

Таким чином практика ЄСПЛ привертає неабияку увагу українських вчених-правників зокрема серед низки досліджень присвячених означеній тематиці є публікації Д. А. Гудими, С. П. Добрянського, Т. І. Дудаш, С. В. Шевчука та ін. Можливість застосування практики ЄСПЛ при вирішені спорів було офіційно закріплено у 2006 р., прийняттям Закону України "Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини" [5]. Проте слід зауважити, що особливого поширення застосування практики набуло лише в останні кілька років. Частково це викликано тим, що посилання на практику стало певною прогресивною тенденцією серед суддів, адвокатів та практикуючих юристів. Проте, набагато серйознішим поштовхом для активного застосування практики ЄСПЛ при вирішенні судових справ стала необхідність розширеного легального тлумачення правових норм. Зокрема Конституція України та Цивільний процесуальний кодекс України декларують принципи здійснення цивільного судочинства, серед яких основними є наступні: верховенство права, принципи законності, рівності учасників процесу, змагальності, гласності та відкритості. Однак національне законодавство майже не містить широкого тлумачення вказаних принципів. У процесі розгляду справи докази сторони у цих питаннях не мають формального характеру і розглядаються судом лише як оціночні судження. З іншого боку висновки, зроблені Європейським судом з прав людини, а саме тлумачення загальних принципів здійснення судочинства має статус джерела права. Е. Трегубов зазначає, що "Конвенція є частиною національного законодавства держави, джерелом законодавчого правового регулювання і правозастосування в Україні" [4, с. 157]. Маючи більше джерел, сторона має більше можливостей, а влучне застосування практики дозволяє істотно розширити інструменти захисту інтересів, особливо, коли національне регулювання виявляється неповним або ж питання не врегульовано законодавцем взагалі.

Замислюючись про основні права людини, очевидно, не перше, проте достатньо важливе, що спадає на думку це проголошене у статті 12 Конвенції право на шлюб, а саме: чоловік і жінка, що досягли шлюбного віку, мають право на шлюб і створення сім'ї згідно з національними законами, які регулюють здійснення цього права [2]. Ця норма певною мірою перегукується в цілому із статтею 8 Конвенції, що проголошує право на повагу до приватного і сімейного життя, а зокрема питання, що підпадають під статтю 8 стосовно "права на повагу до сімейного життя", часто викликають палкі дебати. З одного боку, можлива причина у визначенні поняття "сімейне життя". Саме тут необхідно встановити ступінь кровного споріднення у залучених до справи людей і наявність у них сімейних зв'язків. Сімейне життя в трактуванні статті 8 включає зв'язки між родичами, наприклад, між батьком, матір'ю і дітьми в межах одного шлюбу, а також між бабусею, дідусем і онуками. Не робиться різниці між "оформленою за законом" і "не оформленою за законом" родиною. Конвенцією про захист прав людини і основоположних свобод передбачено, що чоловік і жінка, які досягли шлюбного віку, мають право на шлюб і створення сім'ї згідно з національними законами, які регулюють здійснення цього права. Такими законами у нашій державі є Конституція України та Сімейний кодекс України, якими визначено, що шлюбний вік для чоловіків та жінок встановлюється у вісімнадцять років. Особи, які бажають зареєструвати шлюб, мають досягти шлюбного віку на день реєстрації шлюбу. Проте саме

шлюбний вік – складна правова категорія, основою для визначення якої є не лише і не стільки здатність до статевого життя і зачаття дитини. В Україні, шлюбний вік визначається з урахуванням статевої зрілості, завершення фізичного росту організму, стану психічного, розумового, морального та соціального розвитку людини, які в комплексі мають забезпечити здатність її до виконання нової суспільної ролі – дружини, матері, чоловіка, батька. Дана вимога повністю відповідає принципам Загальної декларації прав людини.

В останні роки все ж мають місце певні девіаційні процеси у сфері реалізації права на шлюб, а саме: зростає кількість так званих фактично шлюбних відносин, а з іншого – все частіше застосовуються норми зниження шлюбного віку, що тягне за собою наслідки соціального, правового і особистого характеру.

Характеризуючи сферу шлюбно-сімейних відносин, не можна не відзначити такі її ознаки, як переважання в кожній державі правових норм, що мають свої давні історичні та релігійні коріння, наявність звичаїв, традицій, правил ввічливості, моральних і побутових норм, що слугують соціальними регуляторами, які відображають специфіку кожної народності і певної спільноти людей. Саме ці розбіжності і є перешкодою для уніфікації матеріальних і навіть певною мірою колізійних норм у сімейному праві. Такі колізії в правовому регулюванні сімейно-шлюбних відносин проявляються не лише у правових системах держав, де панують різні релігії, а й у державах з однаковим віросповіданням і правовими системами однієї "сім'ї" (наприклад, в країнах романо-германського права). Розбіжності виявляються практично у всіх інститутах сімейного права, причому сам набір інститутів багато в чому збігається. Так, в законодавстві більшості держав передбачені норми, що визначають матеріальні умови для осіб, що вступають у шлюб, однак зміст їх у законодавстві кожної держави має свої особливості. Однак у цілому відбувається певна уніфікація норм, регулюючих дані відносини, що дозволяє при відступі держави від "золотої середини" оскаржити громадянам її рішення. Саме створення ефективної системи гарантій прав і свобод людини є першим і головним обов'язком усіх держав-учасниць Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод. Перед українською державою сьогодні стоїть важливе завдання: необхідно постійно проводити роботу з адаптації національного законодавства й правозастосовної практики до стандартів, викладених у Конвенції та розтлумачених у великому масиві прецедентів Європейського суду з прав людини.

Список використаних джерел

1. Зібрання актів європейського права / за заг. ред. В. Г. Буткевича. К.: Редакція журналу "Право України". 2012. Вип. 1-2. Рада Європи. 616 с.

2. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод: з поправками, внесен. відповідно до положень Протоколів № 11 та 14 з Протоколами № 1, 4, 6, 7, 12 та 13). Право України. 2010. № 10. С. 215–233.

3. Паліюк В. П. Застосування судами загальної юрисдикції України Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод у разі неякісного законодавства. Часопис цивільного і кримінального судочинства. 2014. № 1. С. 73–78.

4. Трегубов Е. Право на справедливий суд в практиці ЄСПЛ. Форум права. № 1. С. 358–363.

5. Закон України "Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини" від 23.02.2006 № 3477 – IV. URL: http://zakon.rada.gov.ua/go/3477-15.

Олашин М. М.
к.ю.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ДЕТЕРМІНАНТИ КОРУПЦІЙНОЇ ЗЛОЧИННОСТІ

На різке зростання корупції в незалежній Україні насамперед вплинули кризові явища в усіх сферах суспільного життя. Науково доведено, що за здійснення радикальних реформ швидко зростає рівень корупції. Проте слід наголосити, що її зростання обумовлено не безпосередньо реформами, а повільністю, непослідовністю і незавершеністю їх проведення. Власне, це і спостерігається в Україні. Необхідно зазначити, що виявлення причинного

комплексу кримінальних правопорушень, у тому числі й корупційної злочинності, безпосередньо позначається на спрямуванні та змісті профілактичної діяльності, що здійснюється у порядку реалізації правоохоронної функції держави спеціально уповноваженими органами. Варто зауважити, що діяльність означених суб'єктів попередження злочинності у першу чергу направлена на виявлення та усунення причин і умов конкретних злочинів, а не всієї злочинності, зважаючи на можливі відмінності детермінантів усієї корупційної злочинності та окремих корупційних злочинів. Слід вказати, що лише окремі фактори корупційної злочинності знаходять свій прояв у конкретному кримінальному правопорушенні, детермінанти якого також не можуть характеризувати всю корупційну злочинність. Тому вбачається за необхідне спрямувати профілактичну діяльність на виявлення та усунення причин і умов не тільки конкретних злочинів, але й корупційної злочинності в цілому.

Потрібно розрізняти внутрішні та зовнішні фактори корупційної злочинності, що у своїй сукупності зумовлюють конкретну злочинну поведінку за конкретної криміногенної ситуації. Тому пропонується розрізняти зовнішні та внутрішні фактори таким чином, що до зовнішніх причин вчинення злочину включаються несприятливі умови морального формування особи злочинця, а до внутрішніх причин – соціально негативні погляди, інтереси, установки та орієнтації. Усе зазначене вище складає причинність злочинності, що являє собою лише один різновид взаємозв'язку явищ, об'єктивна сутність якого зводиться до породження причиною наслідку. Як зазначається, "причинний зв'язок є зв'язком генетичним і причина сама по собі вже породжує наслідок" [1, с. 15].

До внутрішніх суб'єктивних умов злочинності в аспекті корупційної злочинності, наприклад, належить недосконаліть кримінального законодавства, а також недоліки в роботі правоохоронних органів, порядку реєстрації та обліку злочинів, протидії злочинності, недосконалі органи по боротьбі з корупцією, неоднакове застосування норм кримінального, адміністративного, корупційного законодавства тощо.

Зовнішні об'єктивні умови корупційної злочинності не залежать від волі індивіду та мають найбільш загальний характер. Так, можна відзначити лише непрямий вплив економічної ситуації в державі та регіоні, системи державного управління, організації державного механізму на рівень корупційної злочинності у державі. Вказане вище А. Й. Міллер [2, с. 51] пояснює тим, що зовнішні умови, що визначають людську поведінку, обов'язково мають трансформуватися в чинники свідомості, почуття, волю, тобто набути форм внутрішніх спонукань, щоб стати суб'єктивними детермінантами.

Підсумовуючи викладене вище, відзначимо, що причинний комплекс корупційної злочинності складається із взаємодії об'єктивних і суб'єктивних елементів, комплексу взаємопов'язаних і взаємообумовлених умов і причин, що з урахуванням криміногенної ситуації у своїй сукупності й зумовлюють вчинення суспільно-небезпечних діянь у сфері службової діяльності.

З огляду на складну природу системи факторів корупційної злочинності вбачається за доцільне класифікувати їх у контексті визначення характеру зв'язків між окремими елементами факторів корупційної злочинності. При цьому, безперечно, найбільш загальною класифікацією факторів корупційної злочинності виступає їх розподіл на причини, умови й інші детермінанти, зокрема такі, як мотивація, криміногенна ситуація і т.д., які відрізняються між собою за характером механізму впливу (глибиною впливу) на детермінацію корупційної злочинності.

Сфера економіки є одним із рівнів функціонування не лише суто економічної злочинності, але й корупції, що її супроводжує, внаслідок чого розвиток економічних відносин стає живильним середовищем проявів корупційної злочинності. Зокрема серед факторів економічного порядку маємо виділити такі особливості економічної системи держави, як нерівномірність розвитку галузей господарства, помилки у стратегії й тактиці економічних реформ, нестійка економічна ситуація, нераціональний розподіл бюджетних асигнувань, незайнятість населення, ріст майнової диференціації, співвідношення свободи

ринку та обсягів державного регулювання і т.д.

Разом із зазначеними вище факторами економічного характеру злочинності також називають загальну економічну кризу, протиріччя між економічними потребами населення і можливостями суспільства в їх задоволенні, безробіття, інфляцію, поляризацію населення за рівнем доходів, наявність і поширення тіньової економіки, недостатню інтегрованість національної економіки у світову. На нашу думку, серед викладеного одним із ключових економічних детермінантів є більш високий рівень прибутковості злочинної економічної діяльності порівняно з рівнем прибутковості легальної економічної діяльності. При цьому, у даному разі вчинення корупційних злочинів під впливом означених факторів економічного характеру відбувається не тільки в межах такого явища об'єктивної дійсності як корупційна злочинність, але й економічна злочинність.

Разом із цим, варто також виділити і такі соціальні фактори загальної злочинності, як освітній і культурний рівень населення, менталітет, звичаї, традиції та стереотипи поведінки, а також рівень розвитку та духовної організації конкретної особи і всього населення в цілому [3, с. 344]. Підкреслимо, що наведені детермінанти виявляються в усіх сферах злочинної діяльності, виявляючи схильність і готовність особи вчиняти насильницькі злочинні дії або ж злочини у сфері економічної та службової діяльності, що в силу складного механізму злочинної діяльності, як правило, вимагає високого рівня освіченості злочинця.

Таким чином, причини і умови корупційної злочинності являють собою складну сукупність криміногенних обставин, які різною мірою у взаємодії з особистістю особи злочинця й іншими факторами детермінують вчинення корупційних злочинів. Важливо значущою є диференціація факторів корупційної злочинності залежно від їх природи на об'єктивні та суб'єктивні; зовнішні та внутрішні; політичні, економічні, організаційно-управлінські, соціально-психологічні, правові та ідеологічні. Відповідно до цього, заходи протидії корупційній злочинності мають спрямовуватись на подолання її причини і умов з урахуванням специфіки їхнього формування та дії, а також рівня взаємозв'язку з іншими факторами злочинності.

Список використаних джерел

1. Біленчук П. Д., Гель А. П., Задояний М. Т., Мошняга Л. В. Генезис злочинності: детермінація та причинність. Економіка. Фінанси. Право. 2010. № 10. С. 32–36.

2. Міллер А. Що таке причини та умови злочинів? А. Міллер. Право України. 2001. № 5. С. 89–92.

3. Марич М. І. Чинники корупції та організованої злочинності в сучасному суспільстві. Часопис Київського університету права. 2013. № 2. С. 344.

Stezyk B.
Candidate of Law, docent
Lviv University of Trade and Economics

ECONOMIC CRIMES. FEATURES OF PLANNING AND STUDY

At the modern technological and informational level of the development of national economies, economic crime is rapidly gaining momentum, which is characterized by threatening dimensions. The commission of crimes in the sphere of economy constitutes a real danger to the country as a whole and to individual citizens, as the development of the economy ensures the existence and development of society.

In general, instructions of an organizational nature, especially those that are closely linked to the general guidelines for investigations, are necessarily contained in the methodology for investigating economic crimes.

The problem of planning the investigation of crimes was developed by SA Golunsky in the textbook on criminology in 1938 in the section "Planning an investigation", in which he formulated the main objectives, conditions and principles for the planning of the investigation and outlined the

features of planning in the investigation of various categories of criminal cases and at different stages of the investigation [1].

Detection of signs of an economic crime in terms of criminology is associated with the peculiarities of the concept of economic crime as a negative phenomenon. The founder of the theory of economic crime is E. Sutterland, who first introduced the concept of economic crime and called it "white-collar crime". The most important sign of this author is the abuse of power for the purpose of criminal enrichment. Study of the status of service and the social status of crime Sutherland defined the definition of "white-collar" crime: "It is antisocial, aimed at enriching the behavior of individuals who occupy a socially prestigious place in society and, in the framework of their professional activities, act in such a way, that at the same time, the law-abiding behavior of the rest of the persons, they abused the public trust enjoyed by another group" [9].

S. Kravchuk claims that economic crime is an offense committed in the economic sphere with the use of legitimate technical, accounting, financial, accounting and control-management rights and powers. The scientist identifies eight essential features of economic crime:has a continuing character; characterized by high latency; consists of criminal acts of business entities; impinges on the management of the economy; committed by individuals; has a close connection with organized crime, corruption and shadow economic activity; forms semi-criminal mentality among citizens of the state; causes considerable damage to the state, society or individual citizens [2].

In his work, D. M. Harko, "Criminological problems of definition of the concept and features of modern economic crime as a factor of the shadow economy of Ukraine", emphasizes the following features of economic crime: a kind of crime, which is used mainly in mass, respectively, causes massive harm; occurs during the professional activity of the manager; numerous crimes; is committed both by physical entities and legal entities; has a more complex socio-economic phenomenon than traditional crime; Is causing significant economic damage to the interests of the state [9].

According to O.G. Kalman, the main features of crime in the field of economics are: 1) they are committed in the sphere of legal and illegal economic activity; 2) the subjects of these crimes can be entrepreneurs and other persons who facilitate the implementation of economic activity; 3) they cause economic, political, moral harm to society and the state; 4) aimed at obtaining economic benefits; 5) are committed only intentionally; 6) can be carried out by various means provided by the current criminal law [5, p. 36].

That is, crimes in the field of economy are mostly latent in nature, which necessitates the use of capabilities of operational units to use their forces, tools and methods [7, p. 265].

Summing up the various views of scientists on the features and characteristics of economic crime, one can give the following definition to economic crimes: "an economic crime is an unlawful act committed in the sphere of the economy with abuse of power, which impinges on the order of economic management and aims at obtaining economic benefits". Given this definition of economic crime, one can distinguish the following main features: characterized by abuse of power; His property character; has high latency; characterized by the use of both legal and illegal economic activity.

In forensic literature a complex of crimes in the sphere of economics is considered as a certain technology of criminal enrichment in which distinguish the main and secondary crimes. Major economic crimes include those committed directly for the purpose of taking possession of someone else's money or other property. Secondary economic crimes should be considered those that do not directly contribute to the material benefit of the offender, but are the means of committing or concealing the underlying crime. In essence, crimes in the economy are aimed at taking possession of funds and other values and are associated with violations of legislative norms. According to the Criminal Code of Ukraine crimes in the sphere of economics, in particular, the main ones, include fraud, taking possession of someone else's property by abuse of office, while secondary economic crimes include legalization (laundering) of money and other property obtained by criminal means, as well as fictitious entrepreneurship [6].

According to S. S. Chernyavsky, measures for the investigation of an economic crime

should be directed to: the use of these operational units, the study of acts of audits, audits, etc., obtaining information from law enforcement and controlling bodies [8, c. 639].

Investigation of investigative circumstances is a crime – a complex cognitive process that requires clear planning. One of the priority directions of the development of science of criminalistics has always been and is the need for forensic investigations of certain types of crimes (economic).

Planning an investigation is a complicated mental activity of an investigator, which results in a plan of investigation containing a program of work to determine the circumstances of the commission of a crime. The investigation plan is based on a thorough study of the totality of factual data available to the investigator at the time of his compilation. It is also created taking into account the special knowledge, professional experience and imagination of the investigator, as well as his ideas about the nature of the criminal event and the way of establishing the truth [3, p. 30].

The plan must be carefully thought out, and investigative (wanted) actions should reflect the tactical intention of the investigator, the internal logic of the investigation.

The organization of crime planning involves optimizing the work of the investigator, organizing the interaction of a group of investigators with operational units and other law enforcement agencies, as well as some other issues of the activities of investigating authorities. The value of planning an investigation is determined by the importance of tasks that can be addressed with its help, in particular: ensuring objectivity, completeness and comprehensiveness of clarification of all circumstances of a criminal offense; – Timely and efficient application of procedural, organizational, technical, and technical and criminalistic measures taking into account the peculiarities of each proceeding; – ensuring the most effective combination of all possibilities of the bodies of pre-trial investigation and operational units to achieve the tasks; – promotion of saving of forces and means of pre-trial investigation institutions, other law enforcement units, etc. [4, c. 318].

Planning an investigation in a criminal proceeding is revealed in the case of methods and means of solving investigative tasks in criminal proceedings in general. The purpose of determining the ways and means of effective resolution of intermediate tasks (search, interrogation) belongs to the planning of individual investigative (search) actions. Facilitate planning of crime investigation in the field of economics, such documents as analytical certificates (operational units) and so-called communication schemes, materials, directed by the state controlling bodies (DFS, DFIU, etc.) to the investigating units and the availability of received documents during the operational search document.

Common features in the investigation of economic crimes are the use of special knowledge, which are carried out through: involving experts in the proceedings and other activities; conducting forensic examinations; checks of financial and economic activity; obtaining references and recommendations from experts; reclamation and use of documents made by such persons during their official activity; questioning of experts as witnesses or forensic experts if they participated in conducting forensic examinations.

During the investigation of economic crimes, specialists are involved in the investigation (investigatory) actions in cases: a) the absence of specialist knowledge and skills necessary for the trained and qualified investigator (investigator); b) insufficient mastery of investigative methods and means of rapid and qualitative performance of a certain work requiring special knowledge and skills; c) the need for ethical or tactical reasons to entrust the implementation of certain actions of a specialist; d) simultaneous application of several means of forensic technology; e) the necessity of carrying out significant volumes of work requiring special knowledge and skills [4, c. 414].

In the investigation of economic crimes, such expert assessments may be appointed: technical and judicial examination of documents – for the creation of technical means for their production, identification of signatures of officials and seals and stamps of a budget organization; handwritten examination – to determine the falsification of transactions and appeals to them, various acts, payment information, commodity and commodity bill of lading; economic expertise – to establish the financial and economic state of budget funds; construction and engineering – for the

accurate and important definition of the quality of construction and repair works, the performers of all stages of construction, their compliance with construction norms and contracts, as well as the quality and quantity of used building materials and their conformity.

Consequently, "Economic crime is an unlawful act committed in the sphere of the economy with abuse of power, which impinges on the order of economic management and aims at obtaining economic benefits".

During the planning of the investigation, especially in the previous stage, there is a special place for prediction based on information provision. Its main function is to identify the trends of economic crime, to identify the main features of crime and to correctly determine the sequence and type of investigative (search) actions.

References

1. Golunskiy S. A. Kriminalistika. Tekhnika i taktika rozsliduvannya zlochiniv. Moskva. Yurid. izd-voNKYu SSSR Publ. 1938. 375 p.

2. Kravchuk S. J. (2009) "Economic Crime in Ukraine" available at: http://westudents.com.ua/knigi/116-ekonomchna-zlochinnst-v-ukran-kravchuk-sy.html.

3. Kriminalistika. Kriminalisticheskaya taktika. Pod redaktsiey professora R. S. Belkina i dotsenta G. G. Zuykova. Moskva. VSh MVD SSSR Publ. 1970. 478 p.

4. Kriminalistika. Pidruchnik V. V. Pyaskovs'kiy Yu. M. Chernous. A. V. Ishchenko. O. O. Alєksєev ta in. Kyiv. Tsentr uchbovoї literatury Publ. 2015. 544 p.

5. Kal'man O. G. Zlochinnist' u sferi ekonomiki Ukraïni: teoretichni ta prikladni problemi poperedzhennya. dis. Na zdobuttya naukstupenya d-rayurid. nauk. spets. 12.00.08. Kriminal'ne pravo ta kriminologiya. kriminal'no vikonavche pravo. O. G. Kal'man. Kharkiv. Natsional'nayuridichna akademiya Ukraïni imeni Yaroslava Mudrogo Publ. 2004. 480 p.

6. Medentsev A. M. (2014) "Characteristics of the subject and conditions of committing crimes in the field of public procurement" available at: http://www.vestnik-pravo.mgu.od.ua/archive/juspradenc8/65.pdf.

7. Orlov Yu. Yu. Ponyattya ta elementi organizatsiї operativno-rozshukovoї diyal'nosti. Yu. Yu. Orlov. Naukoviy visnik Kiïvs'kogo natsional'nogo universitetu vnutrishnikh sprav. Kyiv. KNUVS Publ. 2006. Vol. 5. pp. 264–271.

8. Mizhnarodna politseys'ka entsiklopediya. u 10 t. vidp. red. V. V. Kovalenko. Ye. M. Moiseev. V. Ya. Tatsiy. Yu. S. Shemshuchenko. T. VI Operativno-rozshukovadiyal'nist' politsii.militsii. Kyiv. Atika Publ. 2010. 1128 p.

9. Kharko D.M. (2010) "Criminological problems in determining the concept and features of modern economic crime as a factor of shadow economy of Ukraine" available at: http://www.apdp.in.ua/v55/119.pdf.

Сосніна О. В.
к.ю.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ЩОДО ЗМІН У КРИМІНАЛЬНОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ ВІДПОВІДНО ДО КОНВЕНЦІЇ РАДИ ЄВРОПИ ПРО ЗАПОБІГАННЯ НАСИЛЬСТВУ СТОСОВНО ЖІНОК І ДОМАШНЬОМУ НАСИЛЬСТВУ ТА БОРОТЬБУ З ЦИМИ ЯВИЩАМИ (СТАМБУЛЬСЬКОЇ КОНВЕНЦІЇ)

Конвенція Ради Європи про запобігання насильству стосовно жінок і домашньому насильству та боротьбу з цими явищами (Стамбульська конвенція – далі СК) була відкрита до підписання 11 травня 2011 р. та набула чинності 1 серпня 2014 р. [1]. Ця Конвенція визнає насильство щодо жінок порушенням прав людини та проявом дискримінації за гендерною ознакою та впроваджує комплексний підхід до боротьби з цим явищем. На сьогодні вона підписана 46 державами – членами Ради Європи, з яких ратифікована 31 державою, ще 15 держав, включаючи Україну підписали (Україна – 7 листопада 2011 р.), але ще не ратифікували Конвенцію [2].

Важливим кроком до ратифікації СК є прийняття 06 грудня 2017 року Закону України № 2227-VIII "Про внесення змін до Кримінального та Кримінального процесуального кодексів України з метою реалізації положень Конвенції Ради Європи про запобігання насильству стосовно жінок і домашньому насильству та боротьбу з цими явищами", який набув чинності 11 січня 2019 року за виключенням окремих положень, які набрали чинності 11 січня 2018 (зміни до ст. 67 Кримінального кодексу України (далі – ККУ). Такими

новелами є наступні.

Пункт 7 ч. 1 ст. 66 ККУ "Обставини, які пом'якшують покарання" змінено і доповнено новими підставами, що обумовлюють стан сильного душевного хвилювання, під впливом якого вчинено злочин. А саме, вказівку на "неправомірні або аморальні дії потерпілого" замінено на "жорстоке поводження, або таке, що принижує честь і гідність особи". Також додана нова обставина, яка вказує на системний характер такого поводження з боку потерпілого.

Пункти 3 і 6 ч. 1 ст. 67 ККУ "Обставини, які обтяжують покарання" викладено в новій редакції: Пункт 3 "вчинення злочину на ґрунті расової, національної, релігійної ворожнечі чи розбрату" доповнено мотивом статевої приналежності. Пункт 6 розширив перелік осіб, вчинення злочину щодо яких, належить до обтяжуючих обставин. Крім малолітньої дитини, особи похилого віку, а також особи, яка перебуває в безпорадному стані, такими потерпілими від злочину визнано особу з інвалідністю, а також особу, яка страждає на психічний розлад, зокрема на недоумство, має вади розумового розвитку. Пункт 6-1 доповнив перелік обтяжливих ознак, що характеризують потерпілого, членом подружжя чи колишнього подружжя або іншої особи, з якою винний перебуває (перебував) у сімейних або близьких відносинах. Закріплено нову обставину – вчинення злочину у присутності дитини.

Загальну частину ККУ доповнено розділом XIII-1 "Обмежувальні заходи", який містить ст. 91-1 "Обмежувальні заходи, що застосовуються до осіб, які вчинили домашнє насильство", що закріпляє вичерпний перелік обов'язків, які в інтересах потерпілого від злочину, пов'язаного з домашнім насильством, одночасно з призначенням покарання, не пов'язаного з позбавленням волі, або звільненням від кримінальної відповідальності чи покарання, суд може застосувати до особи, яка вчинила домашнє насильство, а також вказані підстави та умови застосування цих заходів. В інтересах правосуддя у частині забезпечення виконання призначених судом обмежувальних заходів розділ XVШ Особливої частини (далі – ОЧ) ККУ доповнено ст. 390-1, яка передбачає відповідальність за умисне невиконання обмежувальних заходів, обмежувальних приписів або не проходження програми для кривдників.

У диспозиціях ст. 116 ККУ "Умисне вбивство, вчинене в стані сильного душевного хвилювання" та ст. 123 ККУ "Умисне тяжке тілесне ушкодження, заподіяне у стані сильного душевного хвилювання" змінено перелік підстав, що обумовлюють стан сильного душевного хвилювання як обставини, що пом'якшує кримінальну відповідальність за умисне вбивство та умисне тяжке тілесне ушкодження відповідно. Ці підстави є тотожними тим, що зазначені у п. 7 ч. 1 ст. 66 ККУ.

Перелік ознак, що характеризує тяжке тілесне ушкодження, доповнений ще однією ознакою – каліцтво статевих органів, що відповідає ст. 38 СК (ч. 1 ст. 121 ККУ).

Розділ II ОЧ ККУ "Злочини проти життя та здоров'я особи" доповнено ст. 126-1 ККУ "Домашнє насильство", диспозиція якої встановлює кримінальну відповідальність за умисне систематичне вчинення фізичного, психологічного або економічного насильства щодо подружжя чи колишнього подружжя або іншої особи, з якою винний перебуває (перебував) у сімейних або близьких відносинах, що призводить до фізичних або психологічних страждань, розладів здоров'я, втрати працездатності, емоційної залежності або погіршення якості життя потерпілої особи.

Ст. 134 ККУ "Незаконне проведення аборту або стерилізації" викладено в новій редакції: доповнено новою формою прояву об'єктивної сторони злочину – примушування до аборту без добровільної згоди потерпілої особи, а також вперше передбачена кримінальна відповідальність за примушування до стерилізації без добровільної згоди потерпілої особи (ч. 4), зазначені кваліфікуючи ознаки цього злочину (ч. 5).

Розділ III ОЧ ККУ "Злочини проти волі, честі та гідності особи" доповнено статтею 151-2 "Примушування до шлюбу", диспозиція якої передбачає кримінальну відповідальність за примушування особи до вступу в шлюб або до продовження примусово укладеного шлюбу, або

до вступу у співжиття без укладання шлюбу, або до продовження такого співжиття, або спонукання з цією метою особи до переміщення на територію іншої держави, ніж та, в якій вона проживає; встановлено кваліфікуючі ознаки цього злочину.

Революційні зміни відбулися у розділі IV ОЧ ККУ "Злочини проти статевої свободи та статевої недоторканності особи". Кардинально змінено ст. 152 ККУ "Зґвалтування", яка у сучасній редакції визначає зґвалтування як вчинення дій сексуального характеру, пов'язаних із вагінальним, анальним або оральним проникненням в тіло іншої особи з використанням геніталій або будь-якого іншого предмета, без добровільної згоди потерпілої особи. Поняття "насильницьке задоволення статевої пристрасті неприродним способом", яке у попередній редакції КК України, утворювало склад злочину, передбачений ст. 153 ККУ, визнано анахронізмом і вийшло з використання, а діюча редакція цієї статті встановлює відповідальність за новий для нашого законодавства злочин "сексуальне насильство", тобто вчинення будь-яких насильницьких дій сексуального характеру, не пов'язаних із проникненням в тіло іншої особи, без добровільної згоди потерпілої особи. Кваліфікуючі та особливо кваліфікуючі ознаки сексуального насильства збігаються з такими ж ознаками зґвалтування. Відтак, запроваджено концепцію "добровільної згоди" та факт "проникнення" як розмежування між зґвалтуванням та іншими формами сексуального насильства.

Зазнала змін ст. 154 ККУ "Примушування до вступу в статевий зв'язок". Простим складом цього злочину є примушування особи без її добровільної згоди до здійснення акту сексуального характеру з іншою особою, тобто диспозиція позбулася казуїстичної вказівки на матеріальну або службову залежність потерпілої особи від суб'єкта злочину. Ця ознака тепер характеризує кваліфікований склад злочину. Ст. 154 ККУ доповнено ч. 3, що містить особливо кваліфікуючі ознаки, такі як: погроза знищення, пошкодження або вилучення майна потерпілої особи чи її близьких родичів, або погроза розголошення відомостей, що ганьблять її чи близьких родичів.

Поряд із позитивними новелами, що спрямовані на гармонізацію законодавства України з положеннями СК, яка є важливим міжнародно-правовим документом, що закріплює європейські стандарти поваги та захисту прав людини, сприяє гендерній рівності та протидії дискримінації, окремі положення, які запроваджені Законом України № 2227-VIII у ККУ, є досить спірними і вимагають ретельного наукового аналізу.

Список використаних джерел

1. Конвенція Ради Європи із запобігання насильству щодо жінок та домашньому насильству та боротьбу з цими явищами. URL: https:// docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%.

2. URL: http://www.coe.int/en/web/conventions/full-list/-/ conventions/treaty/210/signatures.

3. Закон України № 2227-VIII від 06 грудня 2017 р. "Про внесення змін до Кримінального та Кримінального процесуального кодексів України з метою реалізації положень Конвенції Ради Європи про запобігання насильству стосовно жінок і домашньому насильству та боротьбу з цими явищами". Відомості Верховної Ради (ВВР), 2018, № 5, ст. 34.

Федик С. Є.
к.ю.н., доцент
Львівський державний університет внутрішніх справ,
Можарівська А. П.
студент
Львівський торговельно-економічний університет

ФУНКЦІЙ І ПРИНЦИПИ ЦИВІЛЬНОГО ПРАВА

Функції, поряд з методом правового регулювання і принципами права, становлять правові категорії, які відображають елементи змісту сучасного права і характеризують його в цілому. Відповідно функції сучасного цивільного права разом з методом цивільно-правового регулювання суспільних відносин і галузевими принципами виражають соціальне призначення сучасного цивільного права, своєрідність форм цивільно-правового регулювання.

Функції сучасного цивільного права – це певні напрями впливу цивільно-правових норм, зумовлені змістом суспільних відносин (власності, товарно-грошових, особистих немайнових), що їх включено до предмета цивільно-правового регулювання.

Цивільне законодавство, цивілістична наука і практика розрізняють такі функції: регулятивну, охоронну, попереджувально-виховну, попереджувально-стимулюючу.

Реалізація регулятивної функції забезпечує врегулювання нормами цивільного права відносин власності, товарно-грошових та особистих немайнових. Так, статті 224-229 ЦК України виконують регулятивну функцію, оскільки правила зазначених статей регламентують товарно-грошові відносини з приводу купівлі-продажу майна і, отже, передбачають права та обов'язки покупця і продавця, наслідки невиконання сторонами своїх обов'язків, відповідальність продавця за відсудження проданої речі у покупця. Те саме можна сказати про переважну більшість цивільно-правових норм, у яких реалізується регулятивна функція.

Чинність охоронної функції забезпечує захист порушених суб'єктивних майнових і особистих прав. Так, ст. 440 ЦК України виконує охоронну функцію, бо за її допомогою може бути відновлено майнове становище, зокрема громадянина, право власності якого на певну річ порушено внаслідок її знищення. Відповідно до цієї статті шкода, заподіяна майну громадянина, підлягає відшкодуванню з боку правопорушника в повному обсязі. Чимало цивільно-правових норм виконують охоронну функцію, у тому числі норми, присвячені цивільно-правовим договорам: купівлі-продажу, поставці, майновому найму тощо. Цивільно-правові норми, які передбачають охоронні позадоговірні зобов'язання, що виникають внаслідок заподіяння шкоди, безпідставного придбання чи збереження майна за рахунок коштів іншої особи, головним чином виконують охоронну функцію (статті 440–466, 467, 468 і 469–471 ЦК України).

Попереджувально-виховна функція тісно пов'язана з охоронною. Попереджувально-виховний ефект досягається через інститут цивільно-правової відповідальності. Сам факт існування цивільно-правових норм про відповідальність позитивно впливає на свідомість громадян, утримуючи їх від правопорушень. Коли ж вчинено цивільний делікт шляхом заподіяння шкоди майну громадянина або організації, то попереджувально-виховний ефект цивільно-правової відповідальності реалізується через виконання обов'язку правопорушником з відшкодування заподіяних збитків. Відчувши майновий тягар, правопорушник повинен переглянути й змінити своє негативне ставлення до прав громадян та організацій. Під впливом понесених втрат у його свідомості мають вироблятися позитивні соціально-психологічні настанови, спрямовані на додержання у майбутньому покладених на нього цивільних обов'язків. У цьому полягає виховний і попереджувальний вплив заходів цивільно-правової відповідальності. Таким уявляється механізм здійснення охоронної і попереджувально-виховної функцій цивільно-правової відповідальності.

Попереджувально-виховна функція може здійснюватися лише щодо правопорушників, чия поведінка заслуговує на осудження. Неможливо виховувати громадян чи трудові колективи, які з погляду суб'єктивного ставлення до своєї діяльності є сумлінними і бездоганними. Якщо ж законодавець допускає цивільно-правову відповідальність незалежно від вини, то, на наш погляд, має застосовуватися не попереджувально-виховна функція, а попереджувально-стимулююча. Її зміст полягає у стимулюванні різними цивільно-правовими засобами необхідної суспільству і державі поведінки громадян та організацій. Так, інститут деліктної підвищеної (незалежно від вини) відповідальності за заподіяння шкоди джерелом підвищеної небезпеки виконує попереджувально-стимулюючу функцію (ст. 450 ЦК України). Суть останньої – у стимулюванні зусиль власників джерел підвищеної небезпеки на їх поступове зменшення для оточуючих шляхом удосконалення технічних засобів і заходів з техніки безпеки.

Цивільне право характеризується певними принципами. Можна назвати чимало принципів, що діють у тій чи іншій сфері цивільно-правового регулювання. Наприклад, є принципи виконання зобов'язань, принципи відповідальності за порушення суб'єктивних обов'язків. До загальних принципів належать лише положення, які притаманні загальним

засадам і в цілому змісту цивільного права.

Проект ЦК України (ст. 3) передбачає такі загальні принципи цивільного права:

1) неприпустимість свавільного втручання у сферу особистого життя фізичної особи. Конституція України гарантує недоторканність особистого і сімейного життя фізичної особи (ст. 32). фізична особа має право на особисте життя. Вона сама визначає своє особисте життя і можливість ознайомлення з ним інших осіб. Фізична особа має право на збереження у таємниці обставин свого особистого життя. Обставини особистого життя фізичної особи можуть бути розголошені іншими особами лише за умови, що вони містять склад правопорушення, що підтверджено вироком суду, рішенням суду або постановою адміністративного органу (ст. 293 проекту ЦК України);

2) неприпустимість позбавлення права власності, крім випадків, передбачених виключно законом. Конституція України проголошує непорушність права приватної власності (ст. 41). Власність зумовлює і забезпечує майнову відокремленість суб'єктів цивільних правовідносин. Кожний учасник цивільного обороту, що додержується норм права, має бути впевнений у тому, що його право власності не буде порушено;

3) свобода договору. Цивільне право не передбачає вичерпного переліку договорів. Можливо укладення договору, який хоч і не передбачений законом, але такий, що йому не суперечить. Сторони договору є вільними у виборі контрагента, у визначенні умов договору з урахуванням вимог чинних правових актів, звичаїв ділового обороту (статті 6 і 659 проекту ЦК);

4) свобода підприємництва. Конституція України гарантує право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом. Держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускається зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція. Види й межі монополії визначаються законом (ст. 42). Відповідно до ст. 1 проекту ЦК України відносини у сфері підприємництва – це частина предмета цивільного права. Проект ЦК України докладно регулює підприємницьку діяльність фізичних та юридичних осіб;

5) судовий захист будь-якого цивільного права у разі його порушення. Конституція забезпечує кожному судовий захист його прав. Кожному гарантується право на оскарження в суді рішень, дій чи бездіяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, посадових і службових осіб. Держава чи органи місцевого самоврядування відшкодовують матеріальну та моральну шкоду, завдану незаконними рішеннями, діями чи бездіяльністю органів державної влади, органів місцевого самоврядування, їх посадових і службових осіб при здійсненні ними своїх повноважень.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15/stru.

2. Офіційний Вісник України. URL: http://ovu.com.ua/.

3. Дзера О. В. Цивільне право України. URL: https://westudents.com.ua/knigi/478-tsivlne-pravo-ukrani-dzera-ov.html.

Гавелко Ю. О.
старший викладач
Львівський торговельно-економічний університет

МОНОПОЛІЗАЦІЯ АДВОКАТСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЦИВІЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ: ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ

Реформа адвокатури в Україні породжує чимало суперечностей. 30 вересня 2016 року набрав чинності Закон України "Про внесення змін до Конституції України (щодо правосуддя)" від 02.06.2016 № 1401-VIII [1]. Відповідно до основних ідей судової реформи, провідним напрямком стало запровадження, так званої, адвокатської "монополії". Згідно з статтею 131-2 Конституції України (за новою редакцією), встановлено що виключно адвокат здійснює представництво іншої особи в суді. Відповідно до підп. 11 п. 16-1 розд. XV "Перехідні положення" Конституції України встановлено, що представництво згідно з п. 3 ч.

1 ст. 131-1 та ст. 131-2 Конституції у Верховному Суді та судах касаційної інстанції з 1 січня 2017 року; у судах апеляційної інстанції – з 1 січня 2018 року; у судах першої інстанції – з 1 січня 2019 року здійснюється виключно прокурорами або адвокатами. Представництво органів державної влади та органів місцевого самоврядування в судах виключно прокурорами або адвокатами здійснюється з 1 січня 2020 року [2]. Як відзначають у правовому висновку Пленуму Вищого адміністративного суду України (постанова від 13.03.2017 № 5) "монополія" закріплена в Конституції за адвокатурою (ч. 4 ст. 131-2 Конституції) шляхом вжиття терміна "виключно" [3], а згідно із ст. 8 Конституції України в Україні визнається і діє принцип верховенства права. Конституція має найвищу юридичну силу. Закони та інші нормативно-правові акти приймаються на основі Конституції і повинні відповідати їй. Норми Конституції України є нормами прямої дії.

Разом з тим, Верховною Радою було ухвалено Закон України від 28.11.2017 року № 2147-VIII "Про внесення змін до Господарського процесуального кодексу України, Цивільного процесуального кодексу України, Кодексу адміністративного судочинства України та інших законодавчих актів" [4], який одночасно і встановлює, і спростовує монополізацію адвокатської діяльності.

Враховуючи імперативність норм Конституції України, процесуальне законодавство в даному питанні дуже схоже, а в деяких аспектах навіть аналогічне одне одному. Цивільним процесуальним кодексом України передбачено, що учасники справи мають право користуватися правничою допомогою. Представництво у суді як вид правничої допомоги здійснюється виключно адвокатом (професійна правнича допомога), крім випадків, встановлених законом, ст. 15 Цивільного процесуального кодексу України [5].

Особи, які можуть бути представниками в цивільному процесі визначені статтею 60 відповідного процесуального кодексу: представником у суді може бути адвокат або законний представник. Водночас, частиною другою зазначеної статті закріплено, що під час розгляду спорів, що виникають з трудових відносин, а також справ у малозначних спорах (малозначні справи) представником може бути особа, яка досягла вісімнадцяти років, має цивільну процесуальну дієздатність, за винятком осіб, визначених у статті 61 Цивільного процесуального кодексу.

Цивільне судочинство здійснюється за правилами, передбаченими ЦПК України, у порядку наказного провадження, позовного провадження (загального або спрощеного), та окремого провадження.

Спрощене позовне провадження призначене для розгляду малозначних справ, справ, що виникають з трудових відносин, справ незначної складності та інших справ, для яких пріоритетним є швидке вирішення справи.

Загальне позовне провадження призначене для розгляду справ, які через складність або інші обставини недоцільно розглядати у спрощеному позовному провадженні. Главою 10 розділу ІІІ ЦПК України визначений розгляд справ у порядку спрощеного провадження. Так, у порядку спрощеного позовного провадження розглядаються наступні справи: 1)малозначні справи; 2) що виникають з трудових відносин.

Також, у порядку спрощеного позовного провадження може бути розглянута будь-яка інша справа, віднесена до юрисдикції суду, за винятком справ, зазначених у частині четвертій цієї статті (щодо спадкування, щодо приватизації державного житлового фонду, в яких ціна позову перевищує п'ятсот розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб). При вирішенні питання про розгляд справи в порядку спрощеного або загального позовного провадження суд враховує: 1) ціну позову; 2) значення справи для сторін; 3) категорію та складність справи; 4) думку сторін щодо необхідності розгляду справи за правилами спрощеного позовного, тощо.

Підсумовуючи, можна зазначити, що досить багато справ в цивільному процесі може бути розглянуто в спрощеному позовному провадженні, як приклад справи про стягнення аліментів, якщо сторона не звернулась з заявою про видачу судового наказу, а з позовною заявою.

На перший погляд подібна редакція суперечить ідеї про створення адвокатської “монополії”, проте вона цілком відповідає положенням ч. 5 ст. 132-2 Конституції України, згідно з положеннями якої Законом можуть бути визначені винятки щодо представництва в суді у трудових спорах, спорах щодо захисту соціальних прав, щодо виборів та референдумів, у малозначних спорах, а також стосовно представництва малолітніх чи неповнолітніх осіб та осіб, які визнані судом недієздатними чи дієздатність яких обмежена. Таким чином. лише через рік після внесення змін до Конституції України з прийняттям нової редакції Цивільного процесуального кодексу України, яким законодавчо закріплено поняття малозначих справ, став в повній мірі зрозумілим обсяг майбутніх винятків з адвокатської “монополії”.

Крім того, про можливість участі у справі представника без статусу адвоката можна говорити, виходячи з аналізу ст. 62 ЦПК України, яка встановлює різні вимоги до документів, що підтверджують повноваження представника: без статусу адвоката – посвідчуються довіреністю фізичної або юридичної особи, тоді як повноваження адвоката як представника – посвідчуються довіреністю або ордером, виданим відповідно до Закону України “Про адвокатуру і адвокатську діяльність” [6].

Враховуючи все вищевказане вбачається, що запровадження, так званої, “монополії” адвокатури є досить умовним. Даний стан речей обумовлено достатньою кількістю трудових спорів, спорів щодо захисту соціальних прав, малозначних спорів, що перебуватимуть у провадженнях судів України, в яких представництво допускається особою, що не має статусу адвоката. З аналізу ст. 131-2 та підп. 11 п. 16-1 розд. XV “Перехідні положення” Конституції України не видається можливим встановити, чи втратить з настанням відповідної календарної дати в суді відповідної інстанції дія ч. 5 ст. 131-2 Конституції України. Якщо ні, то вбачається, що окрім законного представництва, яке відповідно до Конституції України та ЦПК України може здійснюватися законними представниками, що не мають статусу адвоката, представництво у судах здебільшого й надалі буде здійснюватися не адвокатами, а отже про “монополію” адвокатури в цивільному процесу мова не йде.

Список використаних джерел

1. Про внесення змін до Конституції України (щодо правосуддя) : закон України від 02.06.2016 № 1401-VIII. База даних (БД) “Законодавство України”. Верховна Рада (ВР) України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1401-19.

2. Конституція України : закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. БД “Законодавство України”. ВР України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр/paran5259#n5259.

3. Про правовий висновок щодо порядку здійснення представництва органів державної влади та органів місцевого самоврядування в судах, запровадженого Законом України від 2.06.2016 року № 1401-VIII “Про внесення змін до Конституції України (щодо правосуддя)”: постанова пленуму Вищого адміністративного суду України від 13.03.2017 № 5. БД “Законодавство України”. ВР України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0005760-17.

4. Про внесення змін до Господарського процесуального кодексу України, Цивільного процесуального кодексу України, Кодексу адміністративного судочинства України та інших законодавчих актів : закон України від 03.10.2017. Відомості Верховної Ради України. 2017. № 48. Ст. 436.

5. Цивільний процесуальний кодекс України : закон України від 18.03.2004 № 1618-IV. БД “Законодавство України”. ВР України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15.

6. Про адвокатуру та адвокатську діяльність : закон України від 05.07.2012 № 5076-VI. БД “Законодавство України”. ВР України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5076-17.

СЕКЦІЯ 9 "ТЕОРІЯ ДЕРЖАВИ ТА ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО"

Голинська М. І.
к.ю.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ КОНСТИТУЦІЙНОГО СУДУ УКРАЇНИ

Конституційний Суд України вирішує питання про відповідність Конституції України законів України та у передбачених цією Конституцією випадках інших актів, здійснює офіційне тлумачення Конституції України, а також інші повноваження відповідно до цієї Конституції.

Діяльність Конституційного Суду України ґрунтується на принципах верховенства права, незалежності, колегіальності, гласності, обґрунтованості та обов'язковості ухвалених ним рішень і висновків [2].

Діяльність Конституційного Суду України регулюється розділом XII Конституції України від 28 червня 1996 року та Законом України "Про Конституційний Суд України" [1] від 13 липня 2017 року. Фактично Суд запрацював 18 жовтня 1996 року, коли набули повноважень більшість суддів першого складу.

Внаслідок змін 2016 року зі статті 147 Основного Закону зникло визначення КСУ як "єдиного органу конституційної юрисдикції в Україні". Але така характеристика досі значною мірою справедлива, адже Суд зберіг більшість дореформених повноважень (крім права тлумачити закони), що все так само забезпечують йому унікальне місце в державному механізмі України.

Відповідно до розділу XII Конституції України КСУ: – вирішує питання про відповідність Конституції: – законів та інших правових актів Верховної Ради України, а також актів Верховної Ради Автономної Республіки Крим, Президента та Кабінету Міністрів; – питань, які пропонуються для винесення на всеукраїнський референдум за народною ініціативою; – чинних міжнародних договорів України або тих міжнародних договорів, що вносяться до Верховної Ради для надання згоди на їх обов'язковість; – вирішує питання про відповідність вимогам статей 157 і 158 Конституції України законопроектів про внесення змін до Конституції України в порядку обов'язкового попереднього конституційного контролю; – здійснює офіційне тлумачення Конституції України; – надає висновки щодо додержання конституційної процедури розслідування і розгляду справи про усунення Президента України з поста в порядку імпічменту; – надає висновки про порушення Верховною Радою Автономної Республіки Крим Конституції або законів України [2].

Відповідно до статті 148 Конституції України суддя КСУ не може належати до політичних партій, профспілок, брати участь у будь-якій політичній діяльності, мати представницький мандат, обіймати будь-які інші оплачувані посади, виконувати іншу оплачувану роботу, крім наукової, викладацької чи творчої.

Процедура призначення суддів КСУ часто супроводжувалася політичними процесами, що в подальшому впливало на інституційну незалежність усього органу. Наприклад, мало місце блокування діяльності КСУ з жовтня 2005 року до серпня 2006 року, коли Верховна Рада України спочатку не призначала свою квоту суддів КСУ, а після того відмовлялася прийняти присягу суддів КСУ. Через неповний склад Суд не міг виконувати свої повноваження. Під час політичної кризи 2007 року, в основі якої лежала боротьба між Президентом і Верховною Радою України, КСУ не проявив себе незалежним органом конституційної юрисдикції, усунувшись від виконання своїх функцій шляхом постановлення Ухвали про припинення конституційного провадження від 21 травня 2007 року № 20-уп/2007. Не в останню чергу це стало результатом згаданого блокування 2005-2006 років. У кадрових призначеннях суддів КСУ політичними суб'єктами (Парламент, Президент) очевидно домінував критерій політичної лояльності часто з повним ігноруванням критеріїв професіоналізму, авторитету в правовій спільноті, доброчесності [3].

Висока недовіра громадськості, низька ефективність діяльності Конституційного Суду та його політична залежність [4] поставили на порядок денний конституційної реформи

питання реформування конституційного судочинства в Україні. Конституційні зміни від 02 червня 2016 року (чинні з 30 вересня 2016) спрямовані зменшити політичну залежність Конституційного Суду України та дають шанс рухатися в бік побудови незалежного конституційного судочинства. Основним недоліком цих змін, проте, варто назвати значною мірою той самий, що й раніше, порядок формування Суду. При цьому явний позитив – поява в Конституції положень про обов'язковий конкурсний відбір кандидатів на посади суддів Конституційного Суду. Проте надто загальний характер цих положень дозволяє спотворити ці позитивні новели на рівні закону. Через це значно правильніше було би також конкретизувати порядок і підстави звільнення суддів Конституційного Суду, гарантії фінансової незалежності Конституційного Суду в тексті Основного Закону.

Конституційні зміни за умов їхньої належної імплементації на рівні закону дають шанс зменшити політичний вплив на Конституційний Суд та поступово рухатися в бік побудови незалежного та авторитетного в суспільстві Конституційного Суду України.

Список використаних джерел

1. *Закон України "Про Конституційний Суд України". URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2136-19.*
2. *Конституція України (чинна з 1996 р. зі змінами). Офіційний портал Верховної Ради України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80.*
3. *Конституційний суд України: проблеми забезпечення незалежності. Центр політико-правових реформ. Аналітичний звіт, червень 2017. URL: https://rpr.org.ua/wp-content/uploads/2017/07/2017-06-25-DRI-BP-CCU_indpn-Almost_final-UA.pdf.*
4. *У 2015 р. КСУ ухвалив аж 7 рішень, кожне з яких коштувало суспільству 8 млн 432 тис. грн. У 2016 р. Суд ухвалив вісім рішень, кожне з яких коштувало нам уже 9 млн 361 тис. грн. Див.: Юлія Кириченко, "Законопроект "Про Конституційний Суд України" пропонує узаконити псевдоконкурс для кандидатів на посаду суддів КСУ" 18.01.2017.*

Медвідь А. Б.
к.ю.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ЩОДО ВІДПОВІДНОСТІ ПІДСТАВ ЗАТРИМАННЯ ОСОБИ БЕЗ РІШЕННЯ СУДУ ЗАКРІПЛЕНИХ У КРИМІНАЛЬНОМУ ПРОЦЕСУАЛЬНОМУ КОДЕКСІ УКРАЇНИ ПОЛОЖЕННЯМ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ КОНВЕНЦІЇ З ПРАВ ЛЮДИНИ

Імплементація у національну правову доктрину положень, ратифікованої у 1997 році вітчизняним парламентом, Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод 1950 року [1] (надалі – Конвенція), не може здійснюватися без детального вивчення її приписів та практики Європейського суду з прав людини (надалі – ЄСПЛ). З огляду на це, актуальним є компаративістське дослідження положень Конвенції з нормами Конституції України [2] та вітчизняного законодавства. Саме тому, дослідження відповідності та правомірності підстав для застосування затримання особи без рішення суду, закріплених у нормах чинного Кримінального процесуального кодексу України [3] крізь призму положень Конвенції, як елемента реалізації конституційного права людини на свободу та особисту недоторканність, визначено метою даної наукової публікації.

З огляду на це, необхідно зазначити, що підстави застосування законного затримання особи закріплені у підпункті "с)" пункту 1 статті 5 Конвенції [1].

Своєю чергою, положення другого речення частини 3 статті 29 Конституції України [2], лише опосередковано вказують на можливість застосування без рішення суду такого заходу як "затримання" особи та не встановлюють підстав і порядку його застосування. Стосовно цього, Конституційний Суд України у своєму рішенні № 10-рп/2011 від 11 жовтня 2011 року наголошує: "з аналізу наведеного конституційного положення вбачається, що в цьому випадку йдеться про затримання особи як про винятковий тимчасовий запобіжний захід, максимальна тривалість якого без вмотивованого рішення суду не повинна перевищувати сімдесяти двох годин". У іншому своєму рішенні, (справі про гарантії депутатської недоторканності) від 26 червня 2003 року № 12-рп/2003, Конституційний Суд України вказує що "затримання треба розуміти і як тимчасовий запобіжний кримінально-

процесуальний, і як адміністративно-процесуальний заходи, застосування яких обмежує право на свободу та особисту недоторканність індивіда".

Поряд із цим варто зауважити, що підстави для застосування затримання особи без рішення суду як кримінально-процесуального заходу, як загальним ("кожним" – будь-якою особою), так і спеціальним суб'єктами визначені пунктом 2 статті 207 КПКУ та пунктом 1 статті 208 КПКУ.

Так, норми Кримінального процесуального кодексу України визначають досить подібні переліки підстав для здійснення затримання як загальним так і спеціальним суб'єктами, хоча звичайно, перелік цих підстав щодо права здійснення затримання спеціальними суб'єктами є дещо ширшим. Зокрема, можна стверджувати що підстави для затримання особи загальним суб'єктом, передбачені підпунктом 1 пункту 2 статті 207 КПКУ, та спеціальним суб'єктом, передбачені підпунктом 1 пункту 1 статті 208 КПКУ [3], загалом є майже ідентичними та фактично охоплюються такою підставою для законного арешту або затримання особи як – "обґрунтовано вважається необхідним запобігти вчиненню особою правопорушення", яка закріплена підпунктом "с)" пункту 1 статті 5 Конвенції [1].

Своєю чергою, досліджуючи припис підпункту 2 пункту 2 статті 207 КПКУ [3], вбачається, що він закріплює наявність двох альтернативних обставинно-часових ознак, а саме – "безпосередньо після вчинення кримінального правопорушення" та "під час безперервного переслідування особи, яка підозрюється у його вчиненні" для застосування загальним суб'єктом затримання особи. Ці ознаки, на нашу думку, можна визначати як об'єктивні та обґрунтовані підстави для підозри особи у вчиненні нею кримінального правопорушення.

Подібно до цього, можна стверджувати що припис підпункту 2 пункту 1 статті 208 КПКУ [3] містить декілька таких альтернативних обставинно-часових ознак для застосування вже спеціальним суб'єктом затримання особи. Зокрема, це: якщо "безпосередньо після вчинення злочину" "очевидець, … потерпілий" або "сукупність очевидних ознак на тілі, одязі чи місці події" вказують на те, "що саме ця особа щойно вчинила злочин". Ці ознаки безсумнівно можна визначати як об'єктивні та обґрунтовані підстави для підозри вказаної особи у вчиненні злочину. І хоча жодне з положень двох зазначених приписів Кримінального процесуального кодексу України не містить безпосередньої (формальної) вказівки на наявність підозри у вчиненні кримінального правопорушення, чи обов'язкової, у розумінні Конвенції, ознаки підозри як її "обґрунтованість", проте на нашу думку, вони, за своєю сукупністю, повністю охоплюються такими підставами для затримання особи закріпленими у підпункті "с)" пункту 1 статті 5 Конвенції як: "за наявності обґрунтованої підозри у вчиненні нею правопорушення… чи її втечі після його вчинення" [1].

Таке твердження обґрунтовується ще й тим, що відповідно до уже рішення ЄСПЛ у справі "Фокс, Кемпбелл і Хартлі проти Сполученого Королівства" "Обґрунтована підозра" у скоєнні кримінального правопорушення передбачає наявність фактів або інформації, які могли б переконати об'єктивного спостерігача, що відповідна особа могла вчинити злочин" (Case of Fox, Campbell and Hartley v. the United Kingdom. Application no. 12244/86; 12245/86; 12383/86. Judgment Strasbourg 30 August 1990). Водночас, на нашу думку, закріплені підпунктом 2 пункту 2 статті 207 КПКУ та підпунктом 2 пункту 1 статті 208 КПКУ альтернативні обставинно-часові ознаки, за своїм юридичним змістом, якраз і є такими, що безпосередньо вказують на наявність "фактів або інформації, які могли б переконати об'єктивного спостерігача, що відповідна особа могла вчинити злочин".

Дещо іншого висновку можна дійти аналізуючи припис підпункту 3 пункту 1 статті 208 КПКУ [3]. Так, з його змісту вбачається, що підставою для застосування спеціальними суб'єктами затримання особи є не обґрунтованість підозри у вчиненні цією особою злочину відповідного ступеню тяжкості, а лише "обґрунтовані підстави вважати, що можлива втеча" підозрюваної особи. При цьому, затримана особа спроби, або власне втечі не вчиняла. Тому, на нашу думку, через відсутність вказівки щодо обов'язкової наявності саме "обґрунтованої" підозри особи у вчиненні нею злочину та через відсутність факту втечі або спроби втечі цієї особи, не можна однозначно стверджувати, що підстава для затримання особи визначена у

підпункті 3 пункту 1 статті 208 КПКУ відповідає хоча б одній з підстав для затримання особи закріплених у підпункті “с)” пункту 1 статті 5 Конвенції.

На підставі викладеного ми доходимо висновку, що підстави для застосування затримання особи загальним суб’єктом, визначені пунктом 2 статті 207 КПКУ, та спеціальним суб’єктом, визначені підпунктами 1 та 2 (за винятком підпункту 3) пункту 1 статті 208 КПКУ, загалом, відповідають підставам застосування правомірного затримання особи закріпленим у підпункті “с)” пункту 1 статті 5 Конвенції. У зв’язку з цим, є достатні підстави стверджувати, що здійснення як загальним так і спеціальним суб’єктами затримання особи без рішення суду, на підставі вище вказаних положень Кримінального процесуального кодексу України (за винятком підпункту 3), є правомірним та законним затриманням особи, що відповідає положенням Європейської конвенції з прав людини, а отже не може кваліфікуватися як незаконне втручання в право людини на свободу та особисту недоторканність, гарантоване статтею 5 Конвенції.

Список використаних джерел

1. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод. Рада Європи; Конвенція, Міжнародний документ від 04.11.1950 р. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_004

2. Кримінальний процесуальний кодекс України: Кодекс України, Закон від 13.04.2012 № 4651-VI. Відомості Верховної Ради України. 2013. № 9-10. ст. 475. стаття 88.

3. Конституція України. Прийнята на V сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. із змінами та доповненнями. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 30. Ст. 141. Офіційний вісник України від 01.10.2010 р., № 72/1. Спеціальний випуск, стор. 15, стаття 2598.

Скрекля Л. І.
к.ю.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ОКРЕМІ ПИТАННЯ ПРИЗНАЧЕННЯ ПОКАРАННЯ ЗА ТОРГІВЛЮ ЛЮДЬМИ

Серед найважливіших прав людини, закріплених Конституцією України та нормами міжнародного права, є право на життя, особисту недоторканність, повагу до її гідності, свободу пересування, вільного вибору місця проживання. Власне однією з найбільш актуальних та найжорстокіших форм порушення прав людини в сучасному світі є торгівля людьми. В доповіді Державного департаменту США про торгівлю людьми зазначено, що “Україна є країною походження, транзиту та поступово стає країною призначення для чоловіків, жінок і дітей, яких піддають примусовій праці та сексуальній експлуатації. Українці стають жертвами торгівлі людьми в Україні, а також у Росії, Польщі, Іраку, Іспанії, Туреччині, Кіпрі, в Республіці Сейшельські Острови, Португалії, Чехії, Ізраїлі, Італії, Об’єднаних Арабських Еміратах, Чорногорії, Великобританії, Казахстані та Тунісі. Найбільш уразливими до торгівлі людьми є українці, які проживають у сільській місцевості з обмеженим доступом до працевлаштування. Вербувальники часто застосовують до них насильство, обман та боргову кабалу” [1]. Слід навести і цифри офіційної статистики. Зокрема, аналіз звітності основних показників роботи органів досудового розслідування, підготовлений Генеральною прокуратурою України, свідчить про тенденцію до збільшення випадків вчинення торгівлі людьми. Так, у 2015 р. було обліковано 110 кримінальних правопорушень; у 2016 р. – 114; у 2017 – 340.

При цьому аналіз судової практики з числа 50 проаналізованих вироків показав, що у 23 % випадках суди звільняють осіб за торгівлю людьми від покарання з випробуванням. Проте таке рішення не завжди є обґрунтованим. У кримінально-правовій літературі з цього приводу зазначають, що чим більша довіра законодавця до суддівського корпусу, тим більші межі угляду він допускає при індивідуалізації відповідальності – вводить абстрактно сформульовані підстави звільнення від кримінального покарання [2, с. 300]. Як приклад, можна навести вирок Ленінського районного суду м. Харкова від 19 грудня 2013 р. у якому підсудну К. було засуджено за вчинення злочину, передбаченого ч.2 ст.149 КК України. ЇЇ

злочинні дії полягали в тому, що К. шляхом обману та введення в боргову залежність неповнолітніх Ю. та Н., з переміщенням їх через державний кордон в Російську Федерацію, з метою подальшої оплатної передачі невстановленій в ході слідства особі для сексуальної експлуатації, будучи обізнаною про важкий матеріальний стан їх сімей, відсутності постійного джерела доходів, запропонувала та організувала поїздку до м. Москви РФ для надання платних сексуальних послуг незнайомим чоловікам. Перебуваючи в Москві в орендованій квартирі Ю. та Н. надавали різним особам чоловічої статі сексуальні послуги, однак грошових коштів, виручених від сексуальної експлуатації вони не отримували. Вищевказаною діяльністю з надання платних сексуальних послуг вони займалися протягом місяця, після чого були затримані працівниками поліції.

Згідно висновку судово-медичної експертизи у зв'язку з численними статевими актами без використання презервативів і будь-яких антисептичних (профілактичних) засобів у потерпілої Ю. розвинулися мікробні асоціації високовірусних мікроорганізмів, функціональні порушення репродуктивної системи, за рахунок хронічного запального процесу. Вищевказані зміни сечостатевої системи призвели до розвитку у неї вторинного безпліддя. Однак у судовому засіданні експерт пояснив, що з'ясувати період часу, в якій відбулося захворювання, й категорично зазначити походження хвороби від зайняття проституцією в м. Москві не можливо, так як і неможливо виключити нездатність до виношування плоду внаслідок індивідуальних особливостей її організму.

На підставі вищенаведеного суд ухвалив рішення визнати К. винуватою у вчиненні злочину, передбаченого ч. 2 ст. 149 КК України, та призначити покарання у виді п'яти років позбавлення волі без конфіскації майна. Окрім того, керуючись ст.75 КК України суд не вважав за потрібне позбавляти її волі і прийняв рішення звільнити засуджену від відбування покарання, якщо вона протягом іспитового строку в два роки не вчинить нового злочину [3]. Схожих прикладів звільнення від відбування покарання за аналізовані посягання, із судової практики можна назвати безліч.

Таке рішення суду, навряд чи можна назвати правильним, але разом із тим, воно формально не суперечить КК України. Тенденція щодо призначення засудженим особам покарань, не пов'язаних з позбавленням волі або звільнення їх від відбування покарання цілком відповідає сучасним європейським вимогам по гуманізації покарань та поступовому переходу від карального до відновлювального правосуддя. Проте з іншого боку, застосування цього інституту в окремих випадках нерідко призводить до фактичної безкарності злочинців, що звільняються від відбування покарання з випробуванням, унеможливлює досягнення цілей кримінальної відповідальності та не дозволяє уникнути небезпеки, що загрожує.

Слід відзначити, що особи, що вчиняють аналізовані злочини, нехтують моральними принципами суспільства, оскільки у них "викривлене" бачення норм поведінки. У зв'язку з цим досить цинічно виглядає щирість каяття підсудних, а також бажання активного сприяння розкриттю злочину. Відтак, щоб уникнути "повноцінного" покарання чи не кожен злочинець вдаватиме каяття, а також намагатиметься відшкодувати збитки потерпілому. Тому суспільну небезпечність винного потрібно враховувати не після його затримання, а в момент вчинення злочину. Винний уникає відповідальності за фактично вчинене, що стимулює його та інших осіб до вчинення нових схожих злочинів, оскільки злочинець повинен усвідомлювати неминучість покарання. Врешті-решт, судові органи чомусь не бачать чи не бажають бачити підвищеної суспільної небезпечності таких злочинців. Більше того, намагаються певним чином будь що знайти пом'якшення таким вчинкам. Слід визнати, що вказана стаття КК України стала своєрідною лазівкою для виведення із під передбачуваної законом відповідальності злочинців, що підриває авторитет держави в очах потерпілого та всього населення.

Список використаних джерел

1. Доповідь Держдепартаменту США про торгівлю людьми від 19.06.2013. URL: volynpressclub.org.ua.

2. Навроцький В. О. Основи кримінально-правової кваліфікації: навч. посібник. К.: Юрінком Інтер, 2006. 704 с.

3. Вирок Ленінського районного суду м. Харкова від 19 грудня 2013 р. Справа № 319/14321/13. URL: http://reyestr.court.gov.ua/Review/37902651.

СЕКЦІЯ 10 “ІСТОРІЯ, ПОЛІТОЛОГІЯ, ФІЛОСОФІЯ ТА КУЛЬТУРА”

Гелей С. Д.
д.і.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

ДО ПИТАННЯ ПРО ЗАПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ДНЯ КООПЕРАЦІЇ

Думка про необхідність встановлення Дня кооперації вперше виникла в Миколи Левитського на конгресі Міжнародного кооперативного союзу, що відбувся в Парижі 1896 року. Цей День, на думку автора, мав слугувати важливим фактором пропаганди ідей кооперації, кооперативного виховання широких мас трудящих. Ця ініціатива стала ще більш переконливою після участі М. Левитського в роботі міжнародних кооперативних конгресів в Ягодині (Сербія, 1898 р.), в Кремоні (Італія, 1907 р.), у Львові (Галичина, 1909 р.), в Гамбурзі (Німеччина, 1910 р.). Дату святкування Дня кооперації було вибрано 30 вересня. Саме в цей час селянство, що складало більшу частину населення, уже закінчувало сільськогосподарські роботи і мало вільний час для святкування. Тоді ж кооператори закінчували господарський рік і можна було звітувати про виконану роботу. “Думка про встановлення і святкування Дня кооперації, – писав М. Левитський в 1927 році в статті “До історії Дня Кооперації”, – виникла майже одночасно з виникненням перших організованих мною землеробських артілей, з яких перша була організована в селі Федвар Олександрійського повіту, Херсонської губернії 30-го вересня 1894 року”.

Першими стали відзначати День кооперації кооператори Херсонської губернії. Як згадував М. Левитський, щорічно представники сільськогосподарських артілей приїзджали 30 вересня в Єлизаветград і свято проходило у нього в саду. “Жінки членів артілей готували обід у великому котлі. Доки варився обід, кипіла дружня і весела робота. Мужчини із різних сіл знайомилися між собою, ділилися враженнями…”

З публічною заявою щодо запровадження Дня кооперації М. Левитський вперше виступив на засіданні кооперативної секції Всеросійського агрономічного з’їзду в Москві 1900 року. Пропозицію Артільного Батька святкувати День кооперації підтримав з’їзд Союзу кредитних кооперативів Кубані, учасники Всеросійської виставки в Києві (1913 р.). 30-го вересня 1918 року кооперативне свято зпівпало з відзначенням сорокарічного ювілею кооперативної і громадсько-політичної діяльності М. Левитського. 30-го вересня 1919 року у Києві на День Кооперації булла влаштована святкова маніфестація. 1918-1920 роках День Кооперації святкували в Черкасах; в 1919 році – в Ромнах; в 1921 році – в БілійЦеркві. Того ж року ухвалив відзначати кооперативне свято 30 вересня Київський Молочарсоюз, а в 1922 року – Київський губернський союз сільськогосподарських кооперативів.

Згодом М. Левитський став розглядати проблему відзначення Дня Кооперації на міжнародному рівні. “Я ж дивився на питання щодо кооперативного свята не тільки з точки зору української чи хоча б загальноросійської кооперації, – зазначав він, – але й з точки зору інтересів всесвітньої кооперації,як на питання великого міжнародного значення”. Про це він повідомляв в журналі “Кооперативна жизнь за 1914 рік” (ч. 3 і 7). Готуючись обнародувати свою ідею в Європі, він переклав відповідні матеріали німецькою, французькою та англійською мовами. Проте Перша світова війна, а за нею революція, громадянська війна, розруха не дали можливості реалізувати задум М. Левитського. Тим часом Міжнародний Кооперативний союз встановив 1922 року святкувати День Кооперації в першу субботу після 1-го липня. Як не дивно, таки рішення було прийнято саме 30 вересня.

Рішення Міжнародного Кооперативного союзу М. Левитський сприйняв крайнє негативно, вважаючи, що“цей День нічого не дає ні уму, ні серцю”, що“він не містить в собі нічого, здатного підняти кооперативний настрій”. Під час вирішення цього питання був, на його думку, застосований формальний підхід. До того ж свято встановлено переважно

міським елементом, без будь-якого залучення представників сільських кооперативів. М. Левитський залишив за собою право критикувати рішення Міжнародного Кооперативного союзу, проте до тих пір, поки воно чинне, закликав виконувати його.

Зовсім по-іншому сприйняли ініціативу М. Левитського щодо запровадження Дня кооперації галичани. Як відомо, 1-2 лютого 1909 року у Львові відбувся Перший український просвітньо-економічний конгрес, присвячений 40-річчютовариства "Просвіта". У його роботі взяли участь 768 громадсько-політичних, культурно-освітніх та кооперативних діячів. Серед них: І. Франко, М. Грушевський, І. Горбачевський, І. Пулюй, І. Шраг, Є. Чикаленко, О. Кобилянська, К. Студинський, О. Колесса та М. Левитський. Як зазначав Ю. Павликовський, "з нагоди Першого просвітньо-економічного конгресу у Львові 1909 року мали ми змогу повитати Артільного Батька серед нас, як представника херсонських спілок і активного учасника в працях конгресу". На засіданні конгрессу останній вніс пропозицію, щоб українська кооперація святкувала День кооперації восени 30 вересня, тобто тоді, коли хлібороби радіють із результатів своєї важкої праці. На цю дату припадає також релігійне свято Св. Софії та трьох її доньок – Віри, Надії, Любові, які для української кооперації були важливими символами. Принагідно зазначимо, що для виготовлення емблеми, прапора та інших символів кооперації пропонувалося використовувати такі кольори:блакитний (Віра), зелений (Надія), рожевий (Любов) та білий (Софія).

Згодом щорічні кооперативні свята стали важливим засобом культурно-освітньої діяльності, пропаганди кооперативної ідеї. "У них ми кладемо собі за мету в першій мірі звеличити серед нас самих ту ідею, якою хочемо здобути свій добробут, – писав "Господарсько-кооперативний часопис", – а дальше понести ним якнайширшу пропаганду кооперативної ідеї серед тих, яким ця ідея не чужа".

20 вересня 1943 року І. Витанович опублікував статтю "Наше свято", в якій нагадав, що кооперативна спільнота зустрічала своє фахове свято п'ятий рік поспіль в умовах жахливої війни. Українське селянство, що було об'єднане в кооперативні організації, традиційно відзначало цей день, маніфестуючи свою перемогу над злиднями, свої солідарні зусилля на шляху до економічного визволення.

Такі свята організовували повітові, окружні та низові кооперативи. Вони включали церковні відправи, маніфестаційні походи, урочисті академії, концерти, забави, спортивні змагання тощо і відбувалися під гаслами "Один за всіх", "Святкуймо день єдності!". "Починалися святкування, як звичайно, Богослужбою, – згадував І. Витанович, – потім ішла концертна частина, з промовою запрошеного гостя, видатнішого кооператора в окрузі, місцеві кооперативи показували на діаграмах висліди своєї праці, інформували про кооперативний рух та про загальні устремління й досягнення української кооперації. З нагоди святкування влаштовували виставки кооперативного виробництва. Програму мистецької частини заповнювала здебільшого молодь і, таким чином, приєднувалася до співучасті в русі, зацікавлювалася кооперацією. В програмі свят бували й спортивні змагання молоді, а на закінчення громадська гостина для старших і забави для молоді".У 1936 році в проведенні кооперативних свят на теренах Галичини взяло участь понад 140 тис. осіб.

Отже, М. Левитський першим у 1896 році запропонував відзначати Свято кооперації, яке використовувалося для зміцнення кооперативної традиції, поширення і поглиблення кооперативної свідомості серед загалу української суспільності.

Список використаних джерел

1. *Вас Л. В кожнім селі кооперативне свято. Господарсько-кооперативний часопис. Львів, 1935. Ч. 5.*
2. *Витанович І. Наше свято. Господарсько-кооперативний часопис. Львів, 1943. Ч. 18.*
3. *Левитский М. К истории Дня кооперации. Інститут рукописів Національної бібліотеки України ім. В. Вернадського (ІРНБУВ). Ф. 327. Ч. 66.*
4. *Павликовський Ю. Микола Левитський (в пятьдесятиліттяйогопраці на нивікооперації, 1878. –30. IX – 1928). Кооперативнареспубліка. Львів, 1928. Ч. 10-II.*
5. *ЦДІАУЛ. Ф. 305. Оп. 1. Спр. 3.*

Тімченко О. П.
д.філос.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

ЛОГІКО-ФІЛОСОФСЬКІ АСПЕКТИ НАУКОВОГО ДИСКУРСУ

Філософія науки наголошує, що в кожній конкретній історичній ситуації існує одна й тільки одна істина, котра будучи одного разу проголошена функціонує як показник самої себе та хибна до іншої історичної епохи. Носієм такої істини стає людина, яка переживає наявні соціальні реальності – культурні, світоглядні, соціально-історичні основоположення етносу, нації, держави.

Прийнявши, що науковці це такі люди, які дозволяють собі сумніватися у всьому, крім одного, що сумніваються саме вони, ми отримуємо суб'єктів, критично налаштованих стосовно існуючих картин світу та свідчень особистого практичного досвіду емпіричної взаємодії з об'єктами, верифікаціями. Оскільки така людина визнає наявність знання про своє незнання та з сумнівом ставиться до емпіричного досвіду, їй залишається лише одне – пізнавати самого себе. Саме таким чином укорінюється у другій половині XIX століття ідея науки, яка вивчає науку як самосвідомість науки, досліджуючи лише іманентні закони науки (наука, що пізнає саму себе) за допомогою філософської рефлексії.

Науковий дискурс в межах філософії науки визначається як феномен несумірності різних систем знання. Змістовно проблеми несумірності визначається як неможливість реконструкції засад однієї системи знань, якщо вона здійснюється з позиції іншої, оскільки в основі кожної було покладено різні концептуальні каркаси. Тобто, філософія виявляє нездатність адекватно сприймати зовнішній світ. Виникає щось на зразок зачарованого кола: кожна самодостатня філософія, яка має історичну, культурну, духовну самообгрунтованість "у-собі", має причину непорозуміння з іншою філософською системою як такою, що самообґрунтовується інакше. Ідея плюралізму та лібералізму, як виголошення позиції толерантного ставлення до іншого, не вирішує проблему несумірності, а лише приховує непорозуміння за мовчазним визнанням іншої філософії.

Таким чином, подолання обмеженого горизонту буття у зачарованому колі антропологічного обґрунтування засад філософії у вигляді розумної критики антропності як причини непорозуміння одного самообґрунтованого способу філософствування іншим. Наприклад, маючи справу з філософствуванням людей, які усупереч усвідомленим історичним обставинам, що повідомляють цим людям про неможливість їхнього існування, вперто продовжують визначати себе існуючими, ми здатні виявити феномен укоріненості у них усвідомлення аномальності історії власного існування та присутність феномену встановлення власної ідентичності (самосвідомості) як носіїв цієї аномальності. Іншими словами, історична, антропологічна, культурологічна інтелектуальна традиція не може бути основою філософії людини, яка знає про неможливість свого буття, знає про своє незнання підстав власного існування. Тому їх філософія змістовно постає як усвідомлення безперервного перебування у методологічному сумніві та рефлексії, яка формує філософське усвідомлення неможливості прийняти щось без критичного дослідження, без перетворення усіх пропозицій на об'єкт рефлексуючої думки.

Унікальність буття людей, що мають сумнів про усе, крім факту наявності сумніву, виявляє рефлексивно дану дійсність проблеми неможливості бути розумно діючим у відомих, визначених, описаних обставинах (наприклад, вони розуміють, що нездатні передбачити наслідки своїх дій). Відповідно, такі люди своє буття виявляють тим, що свідомо зупиняють свій діяльний активізм щодо об'єкта через звернення до принципу недіяння. Усвідомлення означеною людиною себе носієм знання про неможливість бути такою, якою вона є, виявляє неможливість цій людині самовизначитися прагматизованими термінами. Іншими словами, людина, що усвідомлює відсутність антропних умов для власного існування, відкриває себе собі не як діюча, чи діяльна, а як нездатна діяти. Там, де

присутнє існування, визначене принципом діяння, присутнє технічне буття, яке визначає форму, особливості, структуру, послідовність дій, що протистоїть рефлексивному, потребує суб'єкта, що не зупиняє думкою дії, а вправного, уважного, рішучого, вольового виконавця, який не опікується сумнівами. Власне останні предикації можуть бути охарактеризовані як зміст дійсності, яку описує філософська антропологія, а вкорінена на засадах антропології філософія може визначатися як вишкіл виконавців чужої волі.

Зазначене загострено змальовує явище багатолітнього існування світоглядного відношення, яке у своїй основі не має надії на вдалий випадок. Якщо ти вже народився людиною, для якої немає місця серед інших народів, тоді цей випадок є не найкращий із можливих світів. Виникає непримиренне протиставлення світу та людини, якщо відомими характеристиками світу описана людина заперечується, що стає тією специфічною ознакою, яка відрізняє її світорозуміння від традиційного для Європи антропологізованого філософствування. Для людини, яка усвідомлює, що вона є "емігрант" на землі свого народження та народження власних батьків, що у неї немає легітимно визнаної мови, власної історії, держави, когітологічно сформована думка "я-існую і не маю нічого, крім власного існування" є буденна самоочевидність.

У контексті висловленого отримуємо підстави для визнання, що антропологізована філософія може бути інтерпретована як обґрунтування культури, заснованої внаслідок впровадження та дотримання суспільного договору. У свою чергу, філософія розуміючого проблемність власного існування, навпаки, виявляє різними історичними свідченнями, що для нього суспільного договору немає, а персональний договір у формі визнання себе існуючим не легітимується суспільством. Такий суб'єкт перебуває за межами юрисдикції суспільного (антропного) договору. Власне саме тут мова може йти не про вигадану, а про реально існуючу "злу совість філософа". Ця совість вимагає стверджувати, що відсутність "договору" про злагоду із світом перетворює ідею Буття на омріяну в думках мету існування, оскільки об'єктивність пропонує лише небуття, або обмежену симуляцію шароварної повсякденності.

На відміну від відомих європейських філософських традицій, які відображали ту чи іншу реальність (ментальну, соціально-політичну, державну і т.д.), предметом постантропологічної філософії постала відсутність реальності. Відсутньою вона є не тому, що не існувало культури, народу, держави і т. д., а тому, що через низку соціально-політичних причин ця реальність не могла бути відображена філософією (наприклад, з причини перебування народу в складі інших держав, заборона філософії, репресії, спрямовані на інтелігенцію тощо). Саме тому ця філософія суттєво відрізняється від більшості європейських, для яких подібні проблеми не існували (а якщо й існували, то досить нетривалий час). На відміну від англійської, французької чи німецької філософських традицій, об'єктом яких була власна національна культура (у широкому сенсі цього поняття), через неможливість зробити предметом рефлексії власну культурну реальність об'єктом постантропологічної рефлексії стали інші реальності. Специфічною рисою означеної філософії стає те, що вона розвивається не як знання про власну реальність (культуру), а як "експертиза" знань, що були здобуті й узагальнені з філософських традицій інших культур, здійснювана тільки за допомогою власного розуму.

Таким чином, на основі аналізу класичної та сучасної філософської літератури ми можемо побачити відсутність порозуміння між антропно самовизначеними континентальною та англо-американською філософськими традиціями. На основі аналізу сучасної літератури з цього питання таке порозуміння є неможливим не стільки з причини відсутності бажання порозумітися у представників континентальної чи англо-американської філософії.

Михальський Ю. В.
к.і.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ВИБОРИ 1908 РОКУ У ГАЛИЧИНІ: УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКЕ ПРОТИСТОЯННЯ НАПЕРЕДОДНІ ПЕРШОЇ СВІТОВОЇ ВІЙНИ

Південно-східна частина колишньої Речі Посполитої, яка охоплювала терени теперішніх Краківського й Жешівського воєводств сучасної Польської держави разом з територіями української Галичини, включаючи Львів, Станіслав і Тернопіль, після поділів Польщі у XVIII ст. була включена до складу Австрійської монархії

Із приєднанням Галичини до Австрії цісарський уряд розумів, що польська шляхта не змириться з новими обставинами та мріє про відбудову Польської держави. Тому Габсбурги намагалися послабити польський політикум, звертаючи свої погляди на український національний рух. І хоч перехід з-під Польщі до Австрії не усунув, як можна було сподіватися, польського панування в австрійській Україні, одначе приналежність її до Австрії поставила цю частину української землі в такі політичні умови, що вона могла розвивати своє національне життя й обороняти його перед польськими впливами.

Однією із "важких" сторінок історії взаємин українців і поляків були події початку XX століття у переддень Першої світової війни. Ключовим стало вбивство українцем польського графа і намісника від Австрії у Львові.

У 1908 році проходили вибори до Галицького крайового сейму. Українці з оптимізмом готувались до виборів та сподівались на позитивний результат. Уже на першому етапі виборів (під час т. зв. правиборів) були порушення закону. Усе це, на думку українських політиків, "прикривав" тодішній намісник Галичини польський граф Анджей Потоцький. Під час передвиборчої кампанії не обійшлося і без кривавих подій. 6 лютого 1908 р. на Бучаччині був убитий жандармами агітатор одного з кандидатів до сейму від української радикальної партії С. Даниловича – Марко Каганець.

Вибори до Галицького сейму відбулися 25 лютого 1908 р. Можна припустити, що голосування було сфальсифіковане польськими урядниками. Не обійшлося без порушень законодавства. Випадки недотримання закону вплинули на результати голосування в багатьох виборчих дільницях. У результаті до крайового парламенту обрано 136 поляків і 13 українців.

Зрозуміло, що українські політики піддавали намісника А. Потоцького нищівній критиці. Та 12 квітня 1908 року сталася подія, якої не могли спрогнозувати ні австрійці, ні поляки, ні українці. О 2-й годині вдень у намісництві (тепер будівля Львівського університету ім. І. Франка) під час звичайних аудієнцій студент Львівського університету Мирослав Січинський із словами: "За вибори! За Каганця!" трьома пострілами з револьвера убив галицького намісника, графа А. Потоцького. М. Січинський, не чинячи опору, дав себе заарештувати, заявивши жандармам, що вбивство здійснив з політичних мотивів.

Коли лідер українських галицьких політиків Є. Олесницький довідався про вчинок українського студента, то дістав серцевий напад. Усі українські партії Галичини офіційно засудили вчинок свого земляка, визнаючи тільки парламентські методи досягнення мети, але водночас відзначали несприятливе, напружене політичне становище в краї. Засудила вчинок М. Січинського й українська греко-католицька церква в особі митрополита А. Шептицького.

Убивство найвищого посадовця австрійської монархії у коронному краї Галичині не минуло без агресивної поведінки польської спільноти. 12 квітня 1908 року стало початком українських погромів у Львові.

Позиція українських політиків, які повністю засудили вчинок М. Січинського, у ситуації, що склалася, не стримала хвилі антиукраїнських нападок з боку польської громадськості Галичини. Українці, здавалося б, втратили усіх політичних симпатиків у польському таборі. Польська преса з приводу вбивства намісника сповна вилила свій гнів на весь український народ.

Уже в день убивства польська права преса кинула клич "бити русинів!". Звечора в

неділю 12 квітня у Львові почали стихійно організовуватись дружини польської молоді з числа гімназистів старших класів та студентів, які вимагали помсти за вбивство намісника. Одним з організаторів та натхненників створення т. зв. "боювок" польської радикальної молоді був професор історії Львівського університету С. Закшевський. Після мітингу біля пам'ятника А. Міцкевичу молодики рушили вулицями Львова, нападаючи на українські навчальні, культурні, громадські, духовні заклади.

Львівська місцева влада і поліція, хоч і одержали допомогу від краківської поліції в кількості 30 жандармів, усе ж не змогли вжити оперативних заходів для швидкого придушення насильства.

Похорон намісника відбувся 14 квітня об 11-й годині. Українські погроми тривали протягом трьох діб, пізніше ситуація почала стабілізовуватись. Але політичне протистояння українців і поляків не спадало. Факти вбивств українця М. Каганця та урядового намісника А. Потоцького поділили населення краю на два ворожі табори. Таке небезпечне міжнаціональне протистояння вимагало від політиків якнайвиваженіших кроків у своїй діяльності, бо кожний їх хибний вчинок приводив до нових жертв серед населення.

Новим намісником Галичини Австрія призначила польського графа М. Бобжинського. Польські і українські політики пробували шукати шляхів порозуміння. Але на заваді стала "чернихівська трагедія", яка перекреслила будь-які можливості міжнаціонального компромісу в Галичині у 1908 р. Ця подія сталася 25 травня. Тоді в с. Чернихів на Тернопільщині під час суперечки сільської громади з управителем маєтків графа В. Коритовського за право риболовлі жандармами було розстріляно п'ять українських селян, кільканадцять людей було поранено. Це викликало хвилю селянських заворушень на Тернопільщині, які тривали протягом всього року. У с. Чернихів було введено війська, а прокуратурою Тернополя за "незаконні" дії було покарано 38 українських селян.

Напруженість українсько-польських стосунків була основою політичного життя Галичини аж до початку 1914 року. І тільки новому намісникові графу В. Коритовському та новообраному у 1913 році складові Галицького сейму під сильним тиском центрального австрійського уряду та завдяки посередницькій діяльності українського митрополита А. Шептицького 14 лютого 1914 р. вдалося досягти національно-політичного компромісу: затверджено новий виборчий закон та згода польської сторони на утворення українського університету. Ці угоди стали фундаментальними положеннями польсько-української угоди в Галичині на початку 1914 р. Але Перша світова війна, яка розпочалась у цьому ж році, не дала можливості провести в життя новий виборчий закон, скористати з прийнятих положень польсько-українського порозуміння та кинула українців і поляків у новий виток кровопролиття.

Список використаних джерел

1. Грушевський М. Конець "польської інтриги". Діло. 1908. 13 червня.

2. Левицький К. Огляд діяльності Галицького сойму 1908 року. Діло. 1908. 17 листопада.

3. Лозинський М. Акт 12 квітня 1908 р. Збірка статей з портретом М. Січинського. Львів, 1909. 133 с.

4. Partacz C. Od Badeniego do Potockiego. Stosunki polsko-ukraicskie w Galicji w latach 1888-1908. C. Partacz. Torun, 1996. 280 s.

Голдак-Горбачевська Т. В.
к.і.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

РОЗВИТОК ОСВІТИ ПЕРЕМИШЛЯ В XIX СТ.

В першій пол. XIX ст. єдина українська організація – Ставропігійський Інститут, перетворений урядом із Ставропігійського братства (1872), не виявляв широкої діяльності, на відміну від Товариства Галицьких Греко-католицьких священиків, що постало 1816 р. в Перемишлі за ініціативи єпископа Михайла Левицького та крилошанина І. Могильницького. Серед спольщеної української інтеліґенції 30-их рр. XIX ст. помітні два напрями: одні переймалися польським революційним рухом, інші – стають на український національний ґрунт ("Руська Трійця").

Гурток церковних діячів у Перемишлі (єп. М. Левицький, єп. І. Снігурський, о. І. Могильницький) заснував 1817 р. "Заведеніе Півчесько-Учительське". Під впливом заходів цього гуртка 1818 р. уряд дозволив шкільне навчання по-руськи і віддав нагляд над українськими школами греко-католицькому духовенству (на практиці тільки на парафіяльному рівні). Перемиський гурток почав видавати слов'яно-руські шкільні підручники.

У 1818 р. гімназії стали 6-класними. У 1843 р. на 2132 школи Галичини було 921 українських (парафіяльних), 190 польських, 81 німецьких, а 938 мішаних. Але тільки 50 тривіяльних й одна головна (василіянська у Лаврові) були під наглядом Греко-католицького кліру. Рівень українських парафіяльних шкіл був значно нижчий, ніж тривіяльних.

Революція 1848 р. принесла створення освітньої організації "Галицько-Руська Матиця" у Львові, 1849 р. – запроваджено у Львівському університеті кафедру руської словесности, яку очолив Я. Головацький. Г. Шашкевич, що став у 1848 р. керівником департаменту народних шкіл і гімназій Галичини у Віденському міністерстві, зробив багато для видання українських підручників і розвитку української наукової термінології. 1855 р. цісар Франц Йосиф І передав нагляд над школами консисторіям. Це підвищувало вплив на українські школи Греко-католицької церкви. Але 1856 р. скасовано примусове навчання української мови в середніх школах. 1867 р. створено Крайову Шкільну Раду у Львові у складі 4 поляків й 1-го українця і замінено українську мову в середніх школах і Львівському університеті на польську. Українську мову дозволено як викладову тільки в нижчих класах Академічної гімназії у Львові. Крім крайової, існували також повітові громадські шкільні ради. Заведено всюди 6-річне обов'язкове навчання. 1868 р. постало товариство "Просвіта". 1876 р. москвофільський табір заснував на противагу "Просвіті" – Обществом. М. Качковського.

Учительські семінарії почали творитися в Австрії 1869 р. і вже 1874 р. дістали організаційний статут із 4 роками навчання; до 1854 р. були окремі вчительські препаранди (у Сх. Галичині їх було 5). Характер учительських семінарій у Східній Галичині був утраквістичний (в Західній Галичині – польський).

Коли виявилося, що добитися поширення українських державних шкіл не можна, громадськість взялася до організації власного приватного шкільництва – гімназій і учительських семінарій. Організовувати приватне шкільництво взялося Українське Педагогічне. В 1911 – 12 рр. Крайовий Шкільний Союз мав 8 гімназій із 1931 учнями і дві учительські семінарії. Крім цього, СС Василіянки мали дівочу гімназію у Львові і учительську семінарію в Яворові, а в Перемишлі існував ліцей товариства – Український Інститут для дівчат.

Піднесення національних рухів в Австро-Угорщині в другій половині XIX століття пов'язувалося з творенням низки культурних та освітніх інституцій. Це сприяло ренесансу просвітництва й спонукало владу до реформ, зокрема в освітній сфері. Тогочасне українське національне відродження в Галичині розпочалося завдяки самоусвідомленню української інтелігенції приналежності до власного народу, його мови, культури глибинних вікових традицій. Хвиля романтизму принесла нові віяння пошуків свого коріння, історії, власних ідентичностей. Політика Австрії (згодом Австро-Угорщини) щодо національних меншин була значно ліберальнішою, ніж в Російській імперії. Це проявлялося і в освітніх питаннях, можливості навчатися в початкових школах на рідній мові. Проте українських шкіл та кваліфікованих учителів бракувало. Поширенню шкільної мережі та виданню українських підручників сприяла діяльність товариства "Просвіта", а згодом також "Руського педагогічного товариства". До Першої світової війни українські гімназії існували лише у Львові та Перемишлі, натомість у Дрогобичі її створено 1918 р.

Препаранди (осередки підготовки вчительських кадрів) з кількамісячними курсами не могли дати належної підготовки зі своїми застарілими методами навчання. Серйозною перешкодою навчання в препарандах була німецька мова викладання (до 1848 р.). Ініціативи створення вчительських семінарій були не урядовими, а суспільними, що в свою чергу породило дискусії на цю тему в Галицькому сеймі. Зокрема, в Перемишлі трирічна вчительська семінарія підготувала свій перший випуск 1875 р., та серед восьми випускниць була лише одна українка,

що можна пояснити слабкою емансипацією жінки в тогочасному суспільстві.

Кінець XIX ст. характеризувався збільшенням вчительських гімназій на Галичині та дискусії з цього приводу. Деякі посли Галицького сейму (Мечислава Роя, Генрика Воздіцького) відверто заявляли про "надлишок освічених верств населення", потребу зменшення навчання у вчительських семінаріях, кількості семінарій, надання обмеженого доступу до освіти вихідцям з селянського та робітничого стану.

Незважаючи на багатонаціональність Австро-Угорщини в питаннях освіти, національні протиріччя врегульовувалися владою загалом демократичними методами, і поява утраквістичних семінарій це доводить.

Список використаних джерел

1. Голдак Т. Українські освітні навчальні заклади Перемишля XIX – першої третини XX ст. Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. Серія: Історія. 2010. Вип. 1. С. 55-62;

2. Заброварний Степан II державна жіноча вчительська семінарія в Перемишлі (1872–1936)"). Степан Заброварний. Львів. 2018. 210 с.

3. URL: http://litopys.org.ua/encycl/eui086.htm.

4. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A8%D0%BA%D1%96%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D1%86%D1%82%D0%B2%D0%BE_%D0%B2_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96#%D0%93%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%87%D0%B8%D0%BD%D0%B0.

Кендус О. З.
к.філос.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

РЕКОРДНА КІЛЬКІСТЬ КАНДИДАТІВ НА ВИБОРАХ ПРЕЗИДЕНТА УКРАЇНИ 2019 РОКУ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ

Вибори Президента України 2019 року – це одна із тих подій, актуальність і суперечності якої викликали величезний громадський інтерес. І це не випадково, адже від особи Президента України будуть залежати вирішення найгостріших державно-політичних проблем сучасності – це поступ та здобутки держави у міжнародній політиці, її геополітичний вектор, реформування силових та судових структур, дієздатність армії, результати воєнного протистояння на Сході України. Ці вибори політологи, мас-медіа називають безпрецедентними і рекордними – і це справді так. По-перше, у ЦВК було зареєстровано 44 кандидати на посаду Президента України – найбільше за усі попередні вибори. Головне, чому така велика кількість і до яких наслідків це призведе?

Перша причина такої кількості кандидатів – це бажання заявити про себе як про діючого, чи майбутнього політичного діяча, лідера. Балотування на президентських виборах дало можливість кандидатам визначити свій рейтинг серед інших та орієнтовний електорат підтримки на наступних парламентських виборах, зрозуміти, що вимагає виборець. Тому вже ближче до кінця виборчих перегонів перед першим туром декілька кандидатів зняли свої кандидатури – це А. Садовий, Д. Гнап, С. Кривонос, Є. Мураєв, Д. Добродомов та О. Мороз. Для 31 кандидата, які за даними України ЦВК на 8 квітня 2019 р. у першому турі не набрали і 1% голосів цей результат був більш-менш очевидним. Для решти результат першого туру був менш прогнозований, однак усі соціологічні опитування перед голосуванням 31 березня 2019 року перше місце відводили В. Зеленському, а друге і третє – П. Порошенку та Ю. Тимошенко.

Друга причина такої рекордної кількості кандидатів, на нашу думку, – це недосконаліть законів України про вибори. На такий висновок наштовхує, по-перше, те, що на сьогодні, чомусь, зовсім "невеликою" стала застава для кандидата у президенти, а це – 2,5 млн. гривень. Чи справді усі кандидати мають можливість внесення такої застави і можливість її не повернути собі назад? Адже повертаються ці гроші тільки тим, хто вийшов у другий тур виборів. Тому, викликає великий сумнів чесне походження таких грошей у більше

десятка таких кандидатів. А як може мати право чиновник, наприклад, Р. Насіров – керівник ДФС, заплямований кримінальним провадженням Спеціалізованої антикорупційної прокуратури (САП), яка 10 листопада 2017 року передала до суду обвинувальний акт стосовно нього, (незважаючи, що суд виправдав його), балотуватись на найвищу посаду в державі?!

Наступні причини викликані млявою діяльністю влади, тобто Президента П. Порошенка та пропрезидентської більшості у парламенті України, і очікуваннями громадян, які у 2014 році надали їм високий мандат довіри. А саме:

– так і не було проведено повної люстрації чиновників та всіх інших державних службовців, суддів, прокурорів, які працювали як за часів Януковича, так і під час каденцій інших президентів України і набули собі або членам своїх родин незаконні статки;

– не було проведено справжньої судової реформи – виправдання судом Р. Насірова – це прямий приклад недолугості судової системи;

– не знято недоторканності з народних депутатів;

– неможливо оцінювати роботу антикорупційних органів як задовільну.

Ще однією причиною рекордної кількості кандидатів політолог В. Фесенко називає, те що багато кандидатів у президенти насправді "сподіваються" здобути пристойний результат, щоб привабити спонсорів і продемонструвати перспективи своєї партії. Ще кілька політиків будуть "продавати" себе після президентських виборів. Навіть якщо результат буде менше відсотка, все одно можна буде "продати" себе у той чи інший прохідний список на виборах у Раду".

І ще причиною такої кількості кандидатів серед претендентів на крісло президента є "технічні кандидати". "Їх є два види: через одних фаворити заводили своїх людей у виборчі комісії. Інші "технічні кандидати" мали основне завдання – критикувати фаворитів", – стверджує В. Фесенко.

Які ж наслідки ми отримали?

Найголовніший, нажаль, як сказав Президент України 1991-1994 рр. Л. Кравчук: "Маємо те, що маємо"! У першому турі виборів Президента України 2019, який відбувся 31 березня, більшість українців, які взяли участь в голосуванні, підтримали В. Зеленського, – він набрав 30,24% голосів. На другому місці з результатом 15,95% виявився чинний Президент – П. Порошенко. Ці два кандидати зустрінуться у другому турі і будуть боротися за крісло Президента України 21 квітня 2019 року [3]. Решту результатів виборів можна подивитися у "Протоколі ЦВК про результати голосування у день виборів Президента України".

Другий наслідок – це одна із найдорожчих виборчих кампаній, а у цьому році, у жовтні, будуть відбуватися ще вибори до Верховної Ради України.

Третій наслідок – це розкол суспільства, нас громадян України, на три табори: перший – це прихильники нового обличчя в політиці, нині лідера президентських перегонів – В. Зеленського, другий – нині чинного Президента – П. Порошенка; і третій – ті, хто не підтримує жодного.

Четвертий наслідок – на сьогодні знову ефективно працює технологія другого туру виборів Президента України 1999 року, але в іншому форматі. Тоді перед виборцями стояло питання: або Л. Кучма і хоча б якесь просування до демократії і нового, або П. Симоненко і повернення у комуністичне минуле. Сьогоднішня інформаційна кампанія намагається нав'язати третьому табору виборців думку про те, що вибирати у другому турі треба "менше зло", а це – діючий Президент, який "почув" виборців, а не В. Зеленського, який, можливо, є темною конячкою, а можливо, і "троянським конем".

П'ятий наслідок – незважаючи на те, хто стане Президентом України у 2019 році, відповідальність за цей результати буде покладена на нас – на виборців. А тому риторичне, як на мій погляд, питання: чому нам знову вибирати кращого серед гірших, а не кращого з кращих?

Список використаних джерел

1. URL: https://www.rbc.ua/ukr/news/reytingi-kandidatov-1543488440.html.

2. URL: https://www.cvk.gov.ua/pls/vp2019/wp300pt001f01=719.html.

3. URL: https://www.rbc.ua/ukr/news/reytingi-kandidatov-1543488440.html.

4. URL: https://www.cvk.gov.ua/info/protokol_cvk_31032019.pdf.

Клок В. І.
к.і.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ВПЛИВ РАДЯНСЬКОГО СОЮЗУ НА ПОЛІТИЧНЕ ЖИТТЯ ЗАХІДНО-УКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ 1920-1930 РР.

Захопивши владу в Росії в листопаді 1917 р, більшовики прагнули розпалити комуністичну революцію на теренах Європи. Першим кроком на цьому шляху, мало стати формування комуністичного режиму в Польщі. У листі до польських комуністів В. Ленін писав: "Перемога Радвлади зсередини у Польщі – величезна міжнародна перемога. Якщо тепер Радвлада здобула міжнародну перемогу, на мій погляд, на 20–30 %, то після перемоги Радвлади у Польщі міжнародна перемога комуністичної революції становитиме 40-50%, може навіть 51 %. Адже Польща поруч з Німеччиною, Чехословаччиною, Угорщиною, і Радянська Польща підірве весь режим, побудований на Версальському мирі" [1, с. 172]. Протягом 1920 р. під час польсько-більшовицької війни радянська влада спробувала збройним шляхом експортувати революцію на Захід. Ця її спроба завершилась фіаско та підписанням Ризького договору в 1921 р.

В такій ситуації, більшовики не полишили надію на дестабілізацію політичного становища в Польщі та західноукраїнських землях Інструментом втілення цих планів стали партії лівого толку, які апелювали до соціальної тематики. Радянська влада розпочала фінансово та організаційно підтримувати Комуністичну партію Східної Галичини. З цією метою, в квітні 1919 р. в Києві було утворено Галицьке бюро при ЦК КП(б)У (Галбюро). 1.VI. 1919 р. загальні збори комуністів-галичан у Києві обрали Комітет Компартії Східної Галичини і Буковини. Комітет видавав газету "Галицький комуніст", листівки і брошури, що поширювалися в Східній Галичині. 26.I.1920 було створено Галицьке бюро при ЦК РКП(б). 23.IV 1920 конференція галицьких і буковинських комуністів, що відбулася у Києві, обрала Галицький організаційний комітет КП(б)У (Галор-ком). 1921 р. КП(б)У уклала в Москві угоду з Комуністичною Робітничою Партією Польщі (КРПП**),** згідно з якою КПСГ мала входити до складу КРПП. Це спричинило розкол КПСГ на дві частини, одна з яких виступала за приєднання до КРПП ("капеерівці"), а інша – на чолі з О. Кріликом (Васильковим) – обстоювала організаційну самостійність ("васильківці"). Тільки в 1923 р., після рішення Ради Послів Антанти про визнання Галичини за Польською державою, "васильківці" погодились на приєднання до КРПП на правах автономної частини. КПСГ поширила свою діяльність на Волинь, Холмщину, Підляшшя і частину Полісся і була перейменована на КПЗУ. КПЗУ була складовою частиною КРПП (з 1925 року Комуністична Партія Польщі, але, маючи широку автономію, проводила свої з'їзди (1925, 1928 і 1934), обирала ЦК і зберігала місце в Комінтерні у складі польського представництва, її членами, крім українців (75 %), були також поляки та євреї, які проживали в Західній Україні та мали окрему секцію.

Партія діяла в підпіллі, але мала вплив на легальні організації – Українську соціал-демократичну партію та Українське селянсько-робітниче об'єднання (Сельроб), через які брала участь у виборах і мала послів у Сеймі. Комуністи також керували діяльністю підпільних – Комуністичної спілки молоді Західної України та філії Міжнародної організації допомоги революціонерам, видавали часописи "Наша правда", "Нове життя", "Світло", "Сельроб", "Вікна", "Культура", "Нові шляхи".

Попри номінальну широку автономію в складі Компартії Польщі, реальне керівництво КПЗУ здійснювали спеціально уповноважені члени політбюро ЦК КП(б)У, хоча про це ніде не сповіщалося.

Микита Хрущов так згадував про це у своїх спогадах: "Керівництво комуністичними організаціями Західної України практично було покладене на КП(б)У. Коли я ще в 1928 – 1929 роках працював у Києві на посаді завідувача організаційного відділу окружного

комітету, секретарем Київського окружкому був Демченко. Саме він за рішенням ЦК КП(б)У відповідав за зв'язок із КПЗУ і за керівництво її діяльністю. Демченко зустрічав людей "звідтіля", вони приїздили нелегально, одержували від нього вказівки і відбували. Так велася організаційна робота".

Надходження коштів для фінансування КПЗУ здійснювалося через радянське посольство у Варшаві. Наприклад, у 1928 р. Сельроб отримав від Ю. Коцюбинського (радника повпредства СРСР у Варшаві) щонайменше 10 000 доларів для підготовки до виборів. Уряд УСРР намагався фінансово підтримувати українські інституції та культурних діячів у Польщі, сподіваючись від цього отримати політичні дивіденди [2].

В 1927 року, більшість членів ЦК КПЗУ підтримала "національний ухил" О.Шумського в КП(б)У. Тодішній генсек ЦК КП(б)У Лазар Каганович негайно звинуватив керівництво КПЗУ в зраді. У квітні 1927 року на пленумі ЦК КПЗУ Микола Скрипник, який приїхав із Харкова, переконував членів ЦК засудити "національний ухил". Однак обговорення цього питання призвело до остаточного розколу КПЗУ: більшість на чолі із Кріликом та Турянським підтримала "шумськізм" й отримала назву "васильківців", меншість підтримала Кагановича. Так само розколовся й Сельроб. У лютому 1928 року більшу частину КПЗУ під орудою І. Крілика (Василькова) і Р. Турянського було виключено з Комінтерну, що за тих часів означало відлучення від комуністичного руху. В подальшому, більшість провідних членів КПЗУ була відкликана в СРСР та знищена фізично.

Отже, протягом 1920-1930 рр. радянська влада використовувала КПЗУ з метою дестабілізації політичної ситуації на західноукраїнських землях, підтримуючи її фінансово та організаційно.

Список використаних джерел

1. *Ленін В. Повне зібрання творів: в 55-ти томах. Т. 44. Червень 1921 – березень 1922 р. В. І. Ленін; [пер. з рос. – 5-те вид]. Київ: Політвидав України, 1974. 702 с.*

2. *Мазипчук М. Український ліворадикальний рух на Галичині та Волині (1920-ті роки). URL: https://commons.com.ua/.*

Козій І. В.
к.філос.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

СПЕЦИФІКА УКРАЇНСЬКОЇ ФІЛОСОФІЇ ПОЧАТКУ ХХ СТ.

Період розвитку української радянської філософії ХХ століття один з найменш досліджених і неоднозначних у вітчизняній історіософії, а тому до його вивчення, очевидно, також слід підходити застосовуючи нестандартні моделі та методи, користуючись не лише виключно полярними тезами чи антитезами, а своєрідними напівтонами, не забуваючи при цьому того факту, що в даному історичному відрізку часу була штучно сформована та популяризована монолітна політична та культурно-ідеологічна доктрина саме в руслі якої можливими були будь-які наукові (у тому числі і філософські) дослідження. Цією доктриною виступила радянська філософія яку можна розглядати як прямий наслідок насадження "кращих традицій" радянської ідеології як такої. Але не дивлячись на такий стан справ можна з упевненістю констатувати, що крім тотального домінування марксистсько-ленінської ідеології паралельно формувалися та еволюціонували національні філософські традиції як України, так і решти радянських республік. Хоча слід відразу зазначити, що вони у тій чи іншій мірі були "розчинені" в "єдино правильній" марксистсько-ленінській філософії яка тяжіла у своїй еволюції до "звання" тоталітарної ідеології з усіма наслідками які випливали із цього факту. Саме тому основні концепти національних філософських традицій слід виокремлювати з цієї монолітної колись системи радянської філософії-ідеології.

Звернімося до оригінальних думок українських науковців які були причетні до

дослідження зазначеної проблематики, а головне до їх висновків стосовно самого поняття "радянська філософія". Так В. Гусєв, один із дослідників феномену радянської філософії, з цього приводу зауважує, що зазвичай у коло зацікавлень істориками філософії потрапляють події які уже мають власну історію (хоча б п'ятдесят років). Тому, на думку дослідника, у випадку з радянською філософією повинно пройти ще декілька десятиріч перш ніж можна буде приступати до її об'єктивного аналізу. Таку свою позицію він аргументує тим, що пройшло ще надто мало часу, а саме сьогодні українська філософія переживає період бурхливих змін, трансформацій та кардинально переглядає стрижневі парадигми свого подальшого розвитку. Відтак феномен радянської філософії можна аналізувати лише в історичному контексті. Аналізуючи таким чином радянську філософію одразу розуміємо, що подібний спосіб філософування в силу низки суб'єктивних та об'єктивних причин характеризувався певною заангажованістю та пристосуванством до тієї політичної ситуації яка мала місце у відповідному часовому відрізку розгортання такого типу філософування. Відтак можемо констатувати майже абсолютну залежність радянської філософії від комуністичної ідеології. Функціонуючи у подібній площині філософія втрачає імпульси креативного розвитку. А стосовно "радянської філософії" можна констатувати факт прямого підпорядкування філософії ідеологічним цілям партії. Як наслідок "радянська філософія" була штучно відгороджена практично від будь-яких сучасних їй віянь як світової філософії, так і власне філософії як такої, адже усі попередні філософські напрацювання піддавалися строгій цензурі і відповідно на фініші виходив продукт який цілком влаштовував речників пропагованої ідеології, але не мав нічого спільного з філософією. Тим не менше до цієї монолітної філософської системи яка існувала у штучній площині усе ж таки проникали паростки світової філософії які радянська людина отримувала не інакше як через призму "нищівної" критики. Більше того, навіть у такому спотвореному варіанті західноєвропейська філософія була доступна лише невеликому колу "обраних". Як наслідок утворився деякий замкнений цикл де відбувався рух який був позбавлений будь-якої можливості для еволюціонування. Це була філософія у самій собі. Але не дивлячись на зазначені вище зауваження якщо поглянути на радянську філософію в контексті тих подій та канонів існування в радянському суспільстві, можна констатувати низку цікавих моментів. З одного боку це практично абсолютна її залежність від партійної ідеології та беззаперечна віра марксистсько-ленінським авторитетам. З іншого – можемо спостерігати несміливі паростки прояву національних філософських традицій. Але зауважимо, що будь-які ініціативи які так чи інакше виходили за межі марксистської ідеології відразу нівелювалися, причому доволі жорстко. Тому якщо говорити про існуючу тоді систему в цілому можемо констатувати тотальну залежність філософії від пануючої тоді ідеології.

А. Лой констатує, що як така "радянська філософія" сформувалася доволі пізно, а до того відбувалося те, що можна охарактеризувати як "примітивна псевдо філософія". В подальшому ж відбувається поступова втрата класичною радянською філософією своїх керівних позицій. Такий процес можна пояснити багатьма факторами, одним із яких очевидно слід вважати той факт, що за "залізну завісу" тоталітарної системи почали проникати паростки новітньої світової філософії які були кардинально іншими, несхожими на ту філософію-ідеологію яка упродовж багатьох десятиліть пропонувалася радянській людині під виглядом єдино правильної. Іншим фактором критик слушно називає вплив елементарного здорового глузду, з яким творцям радянської ідеології (які в багатьох моментах загралися) слід було рахуватися. Відтак цілком закономірним явищем було те, що на терени де донедавна "панувала" лише радянська філософія поступово почали проникати західноєвропейська психологія, соціологія тощо. Дослідник також слушно зауважує, що радянську філософію не варто аналізувати лише в теоретичному контексті, адже так само важливою є її соціально-практична площина. Маємо такий стан речей коли радянська філософія була штучно відгороджена не лише від західноєвропейської філософської традиції, але і від власної соціальної реальності.

Т. Лютий теж задається питанням про те кому потрібна "радянська філософія". І хоча

однозначної відповіді на подібні запитання як правило не буває апріорі, критик у даному контексті піднімає низку цікавих фактів. Так, пишучи про сучасні закордонні дослідження зазначеного феномену, дослідник паралельно зазначає про неналежний рівень вивчення саме українського варіанту радянської філософії. Дійсно, у західноєвропейській філософській літературі можемо констатувати наявність багатьох сучасних досліджень марксизму, тоді як у вітчизняній історіософії таких досліджень явно бракує.

Роблячи висновок насамперед слід зазначити, що для того щоб мати можливість позбавитися впливу радянського минулого (у нашому випадку радянської філософії) його не слід замовчувати, а радше навпаки вивчати основні постулати з тим, щоб у подальшому розпредметити, зрозуміти, дати адекватну оцінку і врешті відпустити. Відтак для того щоб якісно рухатися далі сучасним українським історикам філософії необхідно прагнути максимально об'єктивно та адекватно відтворити загальну канву попереднього еволюціонування української філософії в цілому. У нашому випадку слід дати відповіді на низку ключових питань стосовно розвитку такого періоду в українській філософії який отримав назву "радянський" і який небезпідставно вважається одним із найменш досліджених в українській історіософії. І якщо не на усі питання вдасться дати відповіді негайно, усе ж їх потрібно піднімати, формулювати проблематику, дискутувати, адже лише таким шляхом вирішується та чи інша наукова проблема. А це у свою чергу дозволить сучасним науковцям сконцентруватися на формуванні української філософської традиції яка буде якісно інша, нова та незаангажована, співзвучна із стрижневими ментальними характеристиками саме українського народу.

Список використаних джерел

1. Гусєв В. Ув'язнена філософія: діамат та істмат vs червоний позитивізм та червоний екзистенціалізм. Філософська думка. 2009. Вип. 3. С. 16–20.

2. Лой А. "Філософія – покруч". Філософська думка. 2009. Вип. 3. С. 25–28.

3. Лютий Т. Кому потрібна "радянська філософія"? Філософська думка. 2009. Вип. 3. С. 28–32.

Прокіп А. В.
к.і.н., доцент,
провідний науковий співробітник
Львівський історичний музей

МІСЬКИЙ АРСЕНАЛ В СИСТЕМІ УКРАЇНСЬКОГО ХАРЧОВОГО УРЯДУ ЗУНР

Українська влада, яка змінила австро-угорський режим в результаті переможного Листопадового Чину 1918 року, з перших днів існування зіткнулася з цілою низкою проблем, що потребували ефективного вирішення у складних умовах збройного конфлікту з поляками та воєнної розрухи. Забезпечення потребуючого цивільного населення та війська молодої Республіки (далі ЗУНР) харчовими продуктами мало в умовах бойових дій надважливе значення. Продовольча безпека як необхідний елемент стабільного функціонування держави мала стати важливим компонентом у державному будівництві. Тому ще до початку збройного листопадового повстання, 29 жовтня 1918 року, за ініціативи діячів Української Національної Ради створено Український Харчовий Уряд (Управу). Його очолив Степан Федак – відомий громадський діяч, фінансист, кооператор. Як голова продовольчої служби С. Федак увійшов до складу сформованого у перші дні листопада 1918 року першого уряду – Державного секретаріату ЗУНР, очоленого К. Левицьким. До основних завдань Українського Харчового Уряду належало забезпечення продовольством населення, державних установ, військових підрозділів. У цьому напрямі харчовий уряд з перших же днів свого існування розгорнув активну діяльність. Щоб допомогти цивільному населенню Львова харчовий уряд організував доставку продовольства, в першу чергу хліба, борошна, овочів зі всіх довколишніх повітів. Голова уряду ЗУНР К. Левицький згадував: "Живу діяльність розвинув

харчевий уряд у Львові. Він приказав власникам склепів з харчами відчинити склепи і продавати харчеві продукти по поміркованих цінах під строгою відповідальністю… Українська повітова харчова управа постаралась у всіх дооколичних громадах львівського і сусіднього повітів за доставу харчів... Селяне поспішили з обильною допомогою… Все те переймав до своїх магазинів Український харчевий уряд, що запровіянтовував не тільки військо, але й цивільне населення без ріжниці народности. Вулиці Підвалля, Краківська та Вірменська біля Народнього Дому були завалені підводами…". [3, с. 10]

Забезпечувати продовольством необхідно було не тільки цивільне населення, але й військо. Цим також займалася військова інтендантура ЗУНР. 14 листопада 1918 року державний секретар військових справ Д. Вітовський та референт інтендантури І. Брик видали інструкцію до окружних (місцевих) інтендантських органів, у якій, між іншим, зазначалося: "1. Сейчас заняти всі військові магазини і об'єкти, виготовити точний інвентар, списати засоби харчів, одежі і евентуальних матеріалів у них найдених. 2. Дбати про заосмотреннє місцевих військових відділів… 3. Подати сей час до відома, що і коли можете доставити до Львова (харчі, сіно, солома і т. д.)" [1, с. 3] Щоб розмістити значну кількість продовольства та інших необхідних речей для населення та війська потрібні були великі за площею складські приміщення. Одним із таких складів виявився колишній міський арсенал, що розташовувався по вул. Підвальній. Це – прямокутна, значна за розмірами будівля, довжиною 53 м й шириною 12 м. Загальна площа будівлі складає 1850 кв. м. В роки Першої світової війни тут знаходився військово-продовольчий склад. Так, із довідника по м. Львову за 1916 рік дізнаємося, що міський арсенал належав до цісарсько-королівського військового скарбу. [2, с. 178] Тому й не дивно, що Український Харчовий Уряд розташував тут свої продовольчі склади. Відомий історик, львовознавець І. Крип'якевич, згадуючи про міський арсенал зазначав, що "в листопаді 1918 р. були тут склади Української Харчової Управи – ціле Підвалля щодня займали підводи селян, що звозили туди бульбу, капусту й інші провіанти…". Про ціни, за якими Український Харчовий Уряд закуповував у селян продовольство можна судити із тексту розпорядження харчового уряду від 19.03.1919 року, в якому, зокрема зазначалося, що "сталі ціни, які зобов'язують… на слідуючі товари: бараболя 35 К (австрійських крон – *П.А.*)., жито 230 К., пшениця 250 К., ячмінь 230 К., овес 250 К... Начальник Харчевого Уряду Др. Ваньо". Щоб найбідніші верстви населення Львова не голодували, харчовий уряд організовував також пересувні кухні. К. Левицький писав: "Український харчевий уряд завів у Львові новину – розвозові кухні. По місті їздило 20 возів з котлами, повними теплої страви, що складалась з м'яса і всякої ярини" [3, с. 11].

Зі зміцненням державних структур, мережа державних продовольчих органів швидко розвивалася. Зокрема, при Державному секретаріаті внутрішніх справ ЗУНР з'явилося Управління Головноуповноваженого по харчуванню Галичини і Буковини. Не тільки у Львові, а й по всіх повітах, містечках та селах Західної України виникали харчові управи. Повітові харчові управи складалися з наступних представників: по одному від повітової національної ради, повітового комісара, представника гарнізону, по два представники від споживчої кооперації і по три від повітової філії товариства "Сільський господар". Голова повітової харчової управи утримувався за державний кошт. Всі харчові управи (повітові, міські, сільські) здійснювали розпорядчо-контрольну діяльність. До їх функцій належало:

1) замовлення та отримання від Управління головного уповноваженого необхідних харчів та насіння;

2) здійснення точної статистики населення та запасу харчів своєї території;

3) ухвалення порядку розподілу та збору продуктів харчування, згідно з яким споживчі кооперативи це технічно здійснюють;

4) контроль технічної роботи кооперативів по розподілу і збору продуктів;

5) проведення точних фінансових розрахунків за одержані та здані продукти харчування;

6) за відсутності кооперативів вжиття заходів, щодо організації технічного розподілу і збору харчів власними силами;

7) контроль за млинами;

8) у випадку особливих подій, набуття права заготівлі власними силами.

Фінанси та утримання повітових, міських, сільських харчових управ складалися з відсотків, введених за розпорядженням Управління Головноуповноваженого на харчові продукти, які проходили через харчові управи. На технічне проведення розподілу і закупівлі продуктів кооперативи також отримували відсотки, що встановлювалися за вказівками Управління Головноуповноваженого.

Таким чином, у своїй діяльності інтендантські структури ЗУНР виказали хорошу організацію служби, яка забезпечила ефективність їх роботи. Завдяки ефективній діяльності Українського Харчового Уряду населення української частини Львова уникло голоду й знаходилося в набагато кращому становищі, аніж населення у польській зоні окупації. Важливе місце в системі продовольчого забезпечення населення Львова належало міському арсеналу.

Список використаних джерел

1. *Державний Архів Львівської Області. Ф. 257 с. Оп. 2. Спр. 1447.*
2. *Skorowidz król. stol. miasta Lwowa z planem miasta. Lwów, 1916.*
3. *Центральний Державний Історичний Архів України у Львові. Ф. 581. Оп. 1. Спр. 128. Стаття К. Левицького про створення УНРади і боротьбу між українськими суспільно-політичними течіями Східної Галичини в справі об'єднання ЗУНР і УНР в єдину державу.*

Пігош М. А.
старший викладач
Львівський торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМАЛЬНО-ЛОГІЧНИХ ЗАКОНІВ МИСЛЕННЯ

Закони логіки виражають такі корінні риси логічно правильного мислення, як визначеність, послідовність, несуперечливість, обґрунтованість, загальність. Їх ототожнюють з законами теорії пізнання, що значно розширює їхній об'єм функціонування та специфіки. За допомогою засобів математичної логіки було доведено, що законів мислення існує досить багато. В математичній логіці закони мислення подаються у вигляді формул, які завжди є тотожні істині. Це означає, що формули, у яких виражені логічні закони, є істинними в будь-яких значеннях.

Сучасна логіка під законами розуміє необхідні, всезагальні, істинні та суттєві зв'язки між думками. Закони, яким підлягає мислення, є також своєрідним відображенням об'єктивної дійсності у свідомості людини, і тому вони називаються формально-логічними. Специфіка законів мислення полягає в тому, що вони є відображенням зв'язків і відношень внутрішньої структури думок, яка історично склалася в процесі практики мислення. Закони логіки носять загальнолюдський характер.

Нехтування законами логіки отримало назву софізмів. Софізми у мисленні виникають внаслідок порушення логічних законів і розраховані на маскування цих порушень. Софісти не відкидають законів логіки, а маніпулюють їх складовими особливостями. Можливість проявів софізмів примусило розробити принципи захисту від них. До таких принципів належать: послідовність, визначеність, обґрунтованість логічних процесів мислення.

Логічна послідовність означає обов'язковість застосування правильності логічної побудови та зміни думок. Поняттям "послідовність" виражають зв'язок між предметами та процесами, взаємоперехід від одного до іншого. Згідно з цим, послідовність подій проявляється у тому, що кожна нова подія обумовлена попередньою. Така обумовленість отримала назву порядок подій.

Важливо наголосити, що при розумовому відображенні порядку подій необхідно дотримуватись наступних умов, а саме: щоб складові ряду були чітко виражені; щоб вони

були сумісні й не знищували одне одного; щоб була в наявності основа ряду, яка б виражала спільні ознаки його складових. Без дотримання цих умов порядок думок порушується, складові порядку розпорошуються, зливаються або взаємно знищуються.

Порядок подій і, відповідно, думок не є чимось назавжди визначеним. Логічне мислення має динамічну структуру, у логічних рядах послідовного міркування виявляється єдність структури і процесу, способу, діяльності та направленості дії.

Визначеність думки характеризує процес міркування з точки зору відмінності думок, їх уособлення. Перш ніж міркувати або вести дискусію, необхідно визначити поняття, який зміст вкладається в нього. Вважалося, що цей принцип діє тільки у законі тотожності. Але подальші дослідження показали, що визначеність думки однаково притаманні закону суперечності та закону виключення третього. Специфічний взаємозв'язок прослідкується між принципом визначеності та законом достатньої підстави. Оскільки цей закон дозволяє сумніватися в істинності чи хибності думки, він безпосередньо виходить із визначеності внутрішніх переконань особи.

Принцип обґрунтованості є невід'ємною внутрішньою сутністю всіх законів логіки. Він висвітлює сам механізм логічних доказів. Обґрунтованість у міркуванні безпосередньо впливає на логічність мислення та визначає порядок і спосіб побудови законів логіки. Саме завдяки принципу обґрунтованості здійснюється цілеспрямований розвиток думки з метою пізнання світу та практичної діяльності людини.

Закони логіки, зокрема закон тотожності, набувають гранично абстрактного характеру: "Будь-яке висловлювання є тотожним стосовно самого себе". Це означає, що незалежно від кількості вживань висловлювання в деякому міркуванні, висловлювання не повинно змінювати свого значення.

Об'єктивними передумовами дії в законах логіки є наявність у природі, суспільстві й в самому міркуванні стійких станів предметів, постійність і визначеність властивостей і відношень між предметами. Тому при міркуванні ми відображаємо предмет таким чином, що притаманність йому однієї і тієї ж властивості ми можемо стверджувати, а не заперечувати. Але в природі та суспільстві відбуваються зміни, перехід предметів і їх властивостей у свою протилежність. Досить часто ми спостерігаємо перехідні ситуації. Невизначеність у самому пізнанні виникає, по-перше, в результаті заперечення предметів дійсності; по-друге, коли маємо неповні знання про предмет, або хибне відображення цього предмета у процесі пізнання.

Потрібно пам'ятати, якщо протилежні висловлювання обидва належать лише до одного єдиного предмета, то така протилежність відрізняється і від контрарної, і від суперечної. При контрарній протилежності не виключається можливість одночасної хибності обох висловлювань, але при протилежних висловлюваннях про один єдиний предмет такі висловлювання не можуть бути в один і той же час хибними. Тому, щоб визнати висловлювання про предмет істинним, повинна бути вказана достатня підстава.

Доказовим буде таке міркування або таке мислення, в якому не тільки стверджується істинність певного положення, але разом з тим вказуються підстави, в силу яких ми не можемо не визнати це положення істинним. Тому, доказовість – вкрай важлива умова правильного логічного мислення. Все, що становить зміст науки, є обґрунтоване за допомогою доказів. Навіть такі істини, які видаються очевидними, "самі собою зрозумілими", математика завжди намагається, наскільки це можливо, довести, тобто привести нас до незаперечного усвідомлення їх необхідності та істинності, зв'язати ці істини логічним зв'язком з істинами, вже раніше нею доведеними або просто прийнятими за вихідні положення – аксіоми, постулати.

Закони логіки мають важливе теоретичне і практичне значення. Зосереджуючи увагу на висловлюваннях, обґрунтовуючи істинність висунутих засновків, вони допомагають відділити істину від хиби та прийти до правильного висновку. Тому обґрунтованість, доказовість є найважливішими рисами логічного мислення. Саме в цьому прослідковується суттєва відмінність наукового міркування від ненаукового, яке характеризується

бездоказовістю, сприйняттям на віру тих чи інших думок.

Закони логіки вимагають, щоб наші думки були внутрішньо пов'язані одні з одною, витікали одна з іншої, обґрунтовували одна одну. Жодна наука не може обійтися без доведення своїх положень логічним способом, у тому числі й через закони мислення. Будь-яка нова теорія лише тоді може бути прийнята, коли доведена її істинність.

Формально-логічні закони формуються на основі елементарних процесів пізнання. Йдеться про походження законів логіки, а не про значимість їх для людини. Саме тому, що формально-логічні побудови думки виникли на основі елементарних логічних принципів, вони можуть застосовуватися для пізнання як простих, так і складних процесів буття. Всезагальність, універсальність законів логіки виявляється в тому, що вони діють у всіх сферах людського мислення та використовуються при розв'язанні складних логічних задач у кібернетиці, теорії релейно-контактних схем, у роботі електронно-обчислювальної техніки автоматичних пристроїв, математичній лінгвістиці тощо.

Отже, закони логіки застосовується у формах людського мислення, надаючи йому послідовності, логічності та обґрунтованості. При цьому в кожній окремій мислительній операції логічні закони застосовуються не тільки кожний окремо, але й разом. Оскільки визначеність, відмінність і зумовленість всіх предметів думки є не ізольованими ознаками предметів і явищ дійсності, а переплетенням складного комплексу взаємопов'язаного світу, то й логічність людського мислення визначається логічними законами тотожності, суперечності, виключення третього, достатньої підстави та іншими.

СЕКЦІЯ 11 “ІНОЗЕМНІ МОВИ”

Ковалик Н. В.
к.філол.н., доцент,
Тимочко Л. М.
старший викладач
Львівський торговельно-економічний університет

ОСНОВНІ СТАТИСТИЧНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ КОНЦЕПТУ WATER В АНГЛОМОВНОМУ ВОДОГОСПОДАРСЬКОМУ МЕТАДИСКУРСІ

Сучасний етап розвитку цивілізації характеризується появою нових дослідницьких парадигм, серед яких дискурс є одним із найпопулярніших об’єктів наукових розвідок. У наш час, у руслі прагматичного та лінгвокогнітивного підходів до вивчення мовних явищ, все більше й більше уваги вчені приділяють дослідженням різних типів дискурсу. Англомовний науковий дискурс залишається домінувальним у сучасному науковому суспільстві – цей факт залишається незаперечним. Відтак, англійська мова в контексті різновекторної глобалізації є основним засобом міжнародної комунікації у сфері науки, а тим паче такого наріжного у наш час – стану екологічної безпеки у світі.

Запропонована праця продовжує розпочате нами дослідження поетапного вивчення екологічного дискурсу (*Ecological Discource*) в англійській науковій концептосфері. Увагу зосереджено на дослідженні водогосподарського метадискурсу (*Water Management Metadiscource*) у синтезованому еколого-економічному субдискурсі (*Ecological and Economic Subdiscource*) [3].

Для розширення діапазону дослідження та можливості зробити ґрунтовніший аналіз еколого-економічного концепту *WATER* в англомовному водогосподарському метадискурсі, залучаємо елементи квантитативного аналізу для забезпечення достовірності результатів, визначення статистичної верифікації частотності вживання досліджуваного об’єкта в англійській науковій концептосфері.

Поєднання концептуального аналізу та методів кількісних підрахунків дає змогу розглянути еколого-економічний концепт *WATER* в цілісній, статистично верифікованій картині його функціонування у синтезованому еколого-економічному субдискурсі, з відображенням системних зв’язків між елементами його фреймової структури. Адже мова є системним явищем, тому використання методів статистичного аналізу під час дослідження мовних явищ є правомірним і виправданим.

У сучасних лінгвокогнітивних студіях широко застосовуються лінгвостатистичні методи дослідження, які здатні розкрити закономірності будови мови та мовлення. Лінгвостатистичні методи значною мірою поглиблюють наші знання й уявлення про специфіку англійської наукової концептосфери, а також дають змогу відстежити зв’язок між мовними одиницями, визначити ймовірність та вибірковий характер їх сумісного вживання (плідно працювали і працюють у цьому напрямку В. Левицький, О. Огуй, В. Перебийніс, Є. Гороть, І. Тименко, М. Білинський, М. Муравицька, Н. Єсипенко, О. Павлишенко та ін.).

Але самі по собі статистичні методи не здатні вичерпно та всеохопно пояснити механізм концептуалізації та реалізації мовних репрезентант концептів в дискурсі, тому застосування когнітивно-дискурсних методів і квантитативних прийомів як взаємодоповнюючих дослідницьких інструментів є ефективним у царині когнітивної лінгвістики. Використовуючи два протилежні методи, треба чітко усвідомлювати їх основні відмінності особливо у вивченні складних мисленнєвих, але мовно виражених конструкцій.

Пріоритетними серед методик дослідження концептів у сучасній науковій літературі вважаємо методику фреймового моделювання (М. Мінський, Ч. Філлмор, С. Жаботинська). Для розгляду структури концепту найбільш релевантним вважаємо метод фреймового

аналізу, суть якого полягає в тому, що будь-яка ситуація може бути представлена у вигляді моделі. У нашому попередньому дослідженні ми використали розгалужену типологію фреймів, яку було розроблено українською дослідницею С. Жаботинською [1; 2]. Науковець застосовує для опису значень мовних одиниць схемні концептуальні мережі, утворені пропозиціями базисних фреймів, які "демонструють найбільш узагальнені принципи категоризації й організації інформації, вираженої за допомогою мови" [2].

Таким чином, аби використати квантитативні прийоми для аналізу еколого-економічного концепту *WATER* в англомовному водогосподарському метадискурсі, скористаймося описовими та класифікаційними даними, отриманими в результаті застосування методики концептуального аналізу С. Жаботинської, яка виокремлює *п'ять типів фреймів*: предметний, акціональний, посесивний, таксономічний та компаративний:

1. Предметний фрейм об'єднує **буттєві схеми** – квантитативну "X є СТІЛЬКИ-кількість", кваліативну "X є ТАКЕ-якість", локативну "X існує / діє ТАМ / LC-локатив (початок, шлях або місце, кінець)", темпоральну "X існує ТОДІ / ТМ-темпоратив (початок, відрізок або момент часу, кінець)" та схему способу буття "X існує ТАК-спосіб".

2. Акціональний фрейм включає **акціональні схеми** стану / процесу "AG-агенс діє", контактної дії "AG-агенс діє на PT-пацієнс / AF-афектив" і каузації "CR-каузатор робить FT-фактитив". Дані схеми можуть бути розширені за рахунок аргументних ролей сирконстант (різновиди: AT-супровідник, AD-помічник, CG-контрагент, IN-інструмент, MD-медіатив), стимул (GL-ціль, CS-причина), передумова (CD-умова, CS-уступка), реципієнт (AD-адресат, BN-бенефактив / ML-малефактив), а також за рахунок локативної та темпоральної схем.

3. Посесивний фрейм конституюється **посесивними схемами** партитивності "WH-ціле має PR-частина", інклюзивності "CR-контейнер має CT-вміст" / "CT-вміст має CR-контейнер" та власності "OW-власник має OD-власність" / "OD-власність має OW-власника".

4. Ідентифікаційний фрейм об'єднує **ідентифікаційні схеми** персоніфікації "ID-індивід є PS-персоніфікатором (власна назва)", класифікації "ID-індивід / вид є CL-класифікатор: вид / рід" і характеризації "ID-індивід є CH-характеризатор".

5. Компаративний фрейм представлений **компаративними схемами** тотожності / метаморфози, "CV-компаратив є / як / MS-корелят", подібності / аналогії "CV-компаратив є як AN-корелят" і подоби / метафори, "CV-компаратив є неначе MT-корелят".

На основі аналізу фактичного матеріалу ми виділили сукупну фреймову структуру еколого-економічного концепту *WATER,* всередині якої було виокремлено п'ять основних фреймів, згідно з обраною класифікацією, та виявлено слоти, що формують кожен фрейм.

Отримані описові та класифікаційні дані використаємо у лінгвостатистичних методах дослідження еколого-економічного концепту *WATER* в англомовному водогосподарському метадискурсі.

Список використаних джерел

1. Жаботинская С. А. Имя как текст: концептуальная сеть лексического значения (анализ имени эмоции). Когниция, коммуникация, дискурс. 2013. № 6. С. 47–76.

2. Жаботинская С. А. Концептуальный анализ: типы фреймов. Вісник Черкас. ун-ту. Сер. філол. науки. 1998. Вип. 11. С. 12−25.

3. Ковалик Н. В. Методологія фреймового моделювання субдискурсу екології та природних ресурсів. Лінгвістичні студії (Linguistic Studies): міжнародний збірник наукових праць Донецького НУ (м. Вінниця). № 33, 2017. С. 108−113.

Демчук Н. М.
к.філол.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ТЕРМІНОЛОГІЧНІ СЛОВОСПОЛУЧЕННЯ ТА ЇХ КОМУНІКАТИВНО-ПРАГМАТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ (НА МАТЕРІАЛІ ФРАНЦУЗЬКОГО КОРПУСУ ЛЕКСИКИ МАРКЕТИНГУ)

Комунікативно-прагматичний підхід базується на урахуванні соціальних та індивідуально-психологічних характеристик учасників спілкування у конкретних умовах його реалізації. Оскільки однією із функцій мови є функція впливу, то семантичний потенціал термінологічних словосполучень (ТСС) дозволяє їм виступати у ролі елементів не тільки інформативних, а й прагматичних, де активізується їх професійний чинник.

На думку І. Рей-Гонзалес, словосполучення − це вільна синтаксична одиниця, котра не відтворюється в готовому вигляді, однак конструюється у широкому тематичному просторі на основі визначеної моделі [1].

На позначення ТСС сучасні лінгвісти використовують також запозичений з англійської термін "колокація" − йдеться про багатокомпонентні структури, елементи яких розташовуються у певній послідовності й різноваріантному семіотаксичному порядку. При цьому комбінації термінів пояснюються не лише семантичними тонкощами: вираз *base de données* "база даних" радше поєднується з *créer*, аніж з іншими дієсловами з однаковим змістом *(établir, élaborer)*, хоча й такі сполучення можливі: ***créer*** *une base de données* − ***établir*** *une base de données* − ***élaborer*** *une base de données* "створити базу даних".

На важливості контексту, бодай мінімального, яким може слугувати ТСС, наголошує М.-К. Ломм і характеризує колокації як "групу слів, що складаються із терміна та лексичної одиниці з властивими їй семантичними тонкощами та вживанням у відповідному контексті" [2].

Питання колокативної фразеології порушують у своїх дослідженнях І. Мельчук та Ф. Госманн. Їх спільна позиція полягає у висновку щодо функціонування бінарних лексичних конструкцій, поєднання яких ґрунтується на семантичній функції, згідно з якою основна (базова) лексична одиниця зазвичай залишається незмінною, семантика ж колокативу набуває особливого змісту, в результаті чого утворюється усталена комбінація:

− *mot autosémantique* + *mot autosémantique* − симбіоз двох слів, незалежних з точки зору семантики, однак шляхом такого поєднання словосполучення не утворюють;

− *mot autosémantique* + *mot synsémantique* − сполучення семантично-незалежного та залежного від контексту слів, в результаті чого утворюються колокації;

− *mot synsémantique* + *mot synsémantique* − поєднання двох залежних від контексту слів, яке вважається зворотом тому, що до його складу не входять семантично незалежні слова; такі звороти не можна вважати повністю невмотивованими [3].

Таке сполучення є орієнтованим, позбавленим центрального семантично незалежного елемента, який називають "основою" чи "ядром" і, відповідно, колокатива, який виокремлюють безпосередньо з контексту. Ядро пов'язане з концептом, і для його пояснення контекст не потрібний. У багатьох випадках це іменник, вжитий у денотативному значенні. Колокатив взаємозалежить від ядра, його визначають з огляду на конкретну ситуацію. Він може набирати особливого метафоризованого значення, тоді колокація перетворюється на складне утворення, що сприяє розумінню його немовцем, наприклад: *marketing politique de tous poils* "політичний маркетинг всіх рас (кольорів шкіри)", *hémorrragie pour l'économie nationale* "кровотеча національної економіки".

ТСС, як компонент конкретної професійно-комунікативної системи мови, найбільш яскраво віддзеркалюють специфіку мислення і світосприйняття членів даного мовного колективу та мають форму своєрідних лаконічних міркувань.

Список використаних джерел

1. Rey-Gonzalez I. La phraséologie du français. Isabelle Rey-González. Toulouse: Presse Universitaire du Mirail, 2001.

2. L'homme M.-C. La terminologie: principles et techniques. Marie-Claude L'homme. Montréal : Les presses de l'Université de Montréal, 2008.

3. Hausmann F. J. Un dictionnaire des collocations est-il possible? Travaux de Linguistique et de Littérature. Strasbourg, 1979. XVII, 1. P. 18.

Дубравська Д. М.
к.псих.н., доцент,
Березюк О. А.
старший викладач
Львівський торговельно-економічний університет

ОСНОВНІ СПОСОБИ СЛОВОТВОРЕННЯ В СУЧАСНІЙ АНГЛІЙСЬКІЙ МОВІ

Мова – явище динамічне, вона постійно розвивається на всіх рівнях: піддається різним змінам звукова система, змінюється морфологічний склад слова, набувають семантичних змін слова та словосполучення. Та все ж таки найбільш помітні та значущі трансформації відбуваються в словниковому складі мови, тобто в лексиці.

Словотвір тісно пов'язаний з лексикою, тому що слова, як лексичні одиниці, становлять основну словотвірну базу в деривації, а її метою є створення нових, вторинних лексичних одиниць. Словотвір пов'язаний також з морфемікою й морфологією, бо для утворення нових слів, з одного боку, потрібні морфи як деривaційні засоби, а з іншого, нові слова (деривати) обов'язково потрапляють до певної частини мови з відповідними морфологічним ознаками.

Термін словотворення вживається у двох значеннях:

1. утворення слів, що називаються похідними і складними, на базі однокореневих слів, якими вони мотивовані, тобто виводяться з них за значенням і за формою, за наявними в мові моделями (зразками) за допомогою афіксації, словоскладання, конверсії (переходу з однієї частини мови в іншу) та інших формальних засобів;

2. розділ мовознавства, який вивчає способи творення нових слів. "Словотворення – розділ мовознавства, який вивчає усі аспекти утворення, функціонування, будови та класифікації похідних та складних слів" [2, с. 97].

Сучасна англійська мова характеризується великою здатністю до утворення нових словникових одиниць. Впродовж багатьох років основними шляхами словотворення були і є: афіксація, конверсія та композити. Проте, питома вага кожного з них у словотворенні різна.

Вивчення продуктивних способів створення нових слів великою мірою сприятиме виявленню зовнішніх та внутрішніх законів, а також тенденції розвитку словотвірних процесів в мові. Варто зауважити, що словотвірні способи характеризуються різною активністю при створенні нових слів. На основі дослідження ми дійшли висновку, що на даному етапі розвитку мови найбільшою активністю володіє конверсія.

Більшість лінгвістів присвячуючи свої праці англійському словотворенню вважають його основними процесами афіксацію, конверсію та композити. Окрім основних способів існують другорядні: зворотне словотворення, чергування звуків, відмінність наголосу, ономатопея, бленди, укорочення (clipping), акроніми тощо.

Словотворення – процес чи результат породження нових лінгвістичних одиниць на основі однокореневих слів чи словосполучень засобом прийнятних в англійській мові формальних способів, які служать для семантичного переосмислення чи уточнення вихідних одиниць, – поєднання основ з афіксами (*cloudless*), поєднання декількох основ (*cloudland*), конверсії(*cloud – to cloud*), скорочення ос – doctor, proff – professor, sis – sister, mike – microphone, maths –mathematics, exam – examination, Tom – Thomas. com – commander "командир", det – detachment "підрозділ", memo – memorandum "меморандум", oleo – oleography "олеографія". flu – influenza, fridge – refrigerator.

Словотворення водночас виконує низку комунікативних функцій, найважливішою з яких є перекатегоризація слів, чи утворення слова з іншими частиномовними характеристиками (наприклад, *drive* (8800) 'їхати, мчати, везти' – *driving* (6349) 'катання, їзда', *sing* (2062) 'співати' – *singing* (2724) 'спів', *move* (19742) 'рухатися,' – *movement* (13264) 'рух' тощо) з метою присвоєння їм нових синтаксичних ролей, а отже є дотичним до граматики. За допомогою словотворчих процесів здійснюється універбалізація, тобто вираження в одному

слові складних синтаксичних конструкцій та навіть і речень (ср. *as clear as mud* (2) ’нерозбірливий, незрозумілий’ – *unintelligible* (131), *unclear* (944); *as good as gold* (21) ’відмінний, чудовий’ – *excellent* (6611)*; as plain as the nose on one’s face* (2) ’очевидний, явний’ – *obvious* (8298); *to fly aimlessly around the town just like a butterfly* ’літати по місту без мети, як метелик’ – *to butterfly* (2), компресія інформації в мінімальних поверхневих структурах.

Активність словотвірних моделей детермінується численними факторами – лінгвістичними та екстралінгвістичними: фонетичними, фонологічними, морфологічними, етимологічними, деривaційними, семантичними, стилістичними та іншими властивостями лексичних одиниць, конкуренцією з вже існуючими мовними позначеннями, комунікативними та прагматичними причинами.

Словотвірна система є дуже складною. Ця складність зумовлена найрізноманітнішими зв’язками з іншими рівнями мови (не тільки з морфологічним і лексико-семантичним, а й із фонологічним та синтаксичним, а також морфонологічним і фразеологічним проміжними рівнями); з явищами синкретизму словотворення і словозміни (пор. форми типу write − rewrite, tell − retell, які можна трактувати як різні слова і як форми одного слова), важкістю розмежування синхронічного й діахронічного планів і великою кількістю одиниць, категорій та теоретичних понять.

До основних теоретичних понять словотвору належать мотивація, словотвірна похідність, словотвірне правило, словотвірний тип, словотвірне значення та ін.

Словотвірна мотивація − семантична і формальна зумовленість значення похідного слова значеннями його складників; семантичні й формальні відношення між похідним і твірним словом.

Словотворення − один з найважливіших джерел поповнення словникового складу мови, один з головних шляхів утворення термінів.

Словотворення встановлює і описує структуру та значення похідних, їх компонентів, основні прийоми і засоби деривації, моделі похідних та їх класифікацію; вивчає групування похідних в словотвірні ряди і гнізда, словотвірні значення і категорії; з’ясовує принципи побудови та організації словотвірної системи в цілому.

Словотвір має певний зв’язок із семантикою і разом складають такі підсистеми мови, які не лише взаємодіють, але й перетинаються. Обидві підсистеми послуговуються семантичними одиницями (морфемами, основами), базуються на семантичних одиницях (словах і словосполученнях) і продукують семантичні одиниці (слова як знаки). До того ж похідні слова наділені поряд зі словотвірним значенням також і лексичною семантикою, функціонують, змінюються, розвиваються за загальними законами лексики: можуть набувати переносних значень, вступати в синонімічні, омонімічні чи антонімічні відношення з іншими словами.

Об’єктом дослідження у словотворі є перед усім словотвірні значення похідних, які обов’язково спираються на лексичні значення мотивуючих, без чого неможливо визначити відношення словотвірної похідності між словами, виділити твірну основу, а відтоді й визначити словотвірний засіб та спосіб словотвору, словотвірну модель, тобто унеможливлюється словотвірний аналіз загалом [1, с. 12].

У сучасному словотворі намітився основоцентричний напрям дослідження, у межах якого вихідну позицію займає твірна основа слова, її потенційна здатність поєднуватися з певним набором словотворчих формантів, сприяючи словотвірному потенціалу твірних основ і словотворчих формантів.

Ми дійшли висновку, що дослідження найбільш суттєвих сторін словотвірного процесу важливе не лишень в теоретичному плані, для визначення характеру процесів розвитку мови – лінгвістика, але й в плані практичному, бо результати таких досліджень можуть бути використані в практиці викладання іноземної мови в спеціалізованих вузах

Список використаних джерел

1. Немченко В. Н. Современный русский язык. Словообразование : Учеб. пособие для филол. спец. ун-тов. М., 1984.

2. Секирин В. П. Заимствования в английском языке. Киев: Изд-во Киевск. ун-та, 1964. 152 с.

Лисак В. М.
к.пед.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ЛІНГВОДИДАКТИЧНІ ЗАСОБИ ВПЛИВУ НА ОСОБИСТІСТЬ ДИТИНИ В ГАЛИЦЬКІЙ РОДИНІ (КІНЕЦЬ XIX – ПОЧ. XXI СТ.)

Сучасний стан глобалізаційних процесів висуває нові якісні вимоги до інституту родини та проблем виховання у ній дітей. Оскільки виховний процес галичан – це особливий макросвіт мови, звичаєвості, традиції, де формується самодостатня особистість, складаються близькі природні взаємини, оберігаються набуті сакрально-духовні цінності роду. Специфіка родинного виховання в Галичині різноаспектно досліджувалася в наукових роботах М. Чепіль, М. Стельмаховича, В. Кравця, А. Марушкевич. Разом з тим концептуальні основи проблем родинного спілкування пов'язані з працями відомих вітчизняних та європейських дослідників з психології Б. Ананьєва, О. Бодальова, Л. Виготського, Г. Костюка, О. Леонтьєва. У працях вітчизняних і зарубіжних учених А. Варги, В. Гарбузова, В. Дружиніна, О. Захарова та інших наведено результати досліджень залежності процесу формування особистості дитини від стилю виховання в родині, батьківського ставлення, різновидів мовленнєвих актів.

Комунікативний та релігійно-дидактичний аспекти виховного процесу в галицькій родині визначають моральні потреби членів родини в спілкуванні, взаєморозумінні, сакральних почуттях. Модель галицької родини є багатокомпонентною структурою, яка складається з особистісно-моральних та господарсько-побутових взаємовідносин між усіма членами, бо саме в сім'ї за допомогою церкви та школи (захоронки, ясел, садочків) відбувається процес соціалізації дитини. Модель батьківської родини для дорослих дітей є зразком щодо створення власної, а поведінка подружжя, батьків, старших членів родини формують свідомі та неусвідомлені стереотипи побудови та взаємовідносин у майбутній родині.

Для повноцінного, ефективного спілкування у галицькій родині важливим є його сутність, інтенсивність, стиль, усе – взаємопов'язане та обумовлене. Зокрема, у виховній батьківській ролі виділяють аспекти: стратегічні (перспективні цілі, шляхи їх досягнень); інформаційні, ідеологічні (що?, де?, коли?, як?, оцінка суспільних подій); консультативні (поради, рекомендації, зауваження); регулюючі (з ким товаришувати, де вчитись, що купувати, що відвідати тощо); оцінні (інтереси, смаки, вподобання, особистісні переконання).

Загальна тенденція проявляється у тому, що у більшості галицьких родин здавна переважає комбінований тип спілкування, де поєднуються риси конструктивного (гармонійного), ліберального та авторитарного. Найменш поширені в Галичині – індиферентний та негармонійний типи родинного спілкування в окремих неповних декласованих сім'ях.

Природнє довірливе щире спілкування дітей з дорослими в родині є головним фактором їх психічного розвитку з народження упродовж перших років життя. Успішний розвиток у дітей комунікативних умінь та формування основ культури мовленнєвого спілкування зумовлюється не лише особливостями їх лінгвістичних навиків, а й потребами, які їх мотивують, а також сприятливою атмосферою родинного мікроклімату.

У родині мовленнєвий розвиток дитини визначається *фонетико-фонематичним, синтаксичним, семантичними* критеріями, які пов'язані із безпосереднім мовленням дитини з батьками:

– тип та мотиви розмови з батьками;

– ставлення власних дітей до батьків та дитячі очікування від результату спілкування;

– етикетність та культура спілкування рідних та близьких людей.

Лінгвокультурний аспект галицького виховання будується передусім на мовленнєвій морально-етичній основі чоловіка та дружини та регламентується релігійними віруваннями та переконаннями. Родинні стосунки формуються на спільних інтересах, найважливішими з яких є правильне обопільне виховання дітей та створення власного родинного гнізда. Предметно, що до сьогодні зберігся давній звичай галичан звертатися до батьків як дружини так і чоловіка із шанобливим "ви" та словами "мамо", "тату". Однозначно галичани засуджують гріховні дії та вчинки, що шкодять створенню міцної родини: ледарство, пияцтво, образи, фальш, лицемірство, сварки та чвари, несправедливість і грубість.

Злагода в родині певною мірою зумовлена позитивним спілкуванням між братами та сестрами. Про це свідчить походження лексем: "брат" (від санскритського "братар" – помічник, годувальник, оборонець) та сестра (від санскритського "свастра" – кровинка, утішниця).

Єдність виховних дій обох батьків незаперечна: материнська та батьківська любов та турбота, максимальна об'єктивність у ставленні до усіх дітей, поміркована вимогливість, заохочення та стимулювання правильних позитивних вчинків.

Батьки в галицькій родині як комунікатори виконують ролі:

1. *Відповідальних* за матеріальне забезпечення родини та мають комплекс обов'язків щодо її забезпечення певним рівнем добробуту.

2. *Господара-господині*, які займаються придбанням продуктів харчування, приготуванням їжі, забезпеченням чистоти, порядку, затишку, господарського ладу в домі.

3. *Доглядальників* за немовлям, активно *піклувальників* про дитину у перший рік-півтора та *вчителів* первинних слів, ігор, забезпечуючи дитині психічний та фізичний комфорт.

4. *Вихователів,* які повноцінно виконують конкретні права та обов'язки щодо формування особистості молодшої дитини, підлітка, юнака (дівчини).

5. *Організаторів розваг,* які проявляють ініціативу в організації та проведенні днів народжень, свят, вихідних днів, спортивних змагань, туристичних походів, здорового способу життя.

6. *Організаторів родинної субкультури,* які активно формують становлення світогляду дитини, його систему морально-етичних цінностей, інтересів, смаків та зацікавленості.

7. *Оберега та берегині* спадкоємних родинних традицій, що виявляється у спільній участі щодо відзначенні християнських свят, звичаїв, обрядів, церемоній, підтримки стосунків з близькими та далекими родичами.

8. *"Домашніх психотерапевтів",* які передбачають виконання дій, спрямованих на моральну підтримку дитини, та вирішення її й інших членів родини особистісних, психологічних, емоційних проблем.

У системі взаємодії концепту "батьки-діти" галицької родини можна виділити *основні фактори*, що спричиняють *помилки* у процесі виховного спілкування:

– нерозуміння своєрідностей розвитку особистості дитини, несприйняття її індивідуальних рис та особливостей характеру;

– невідповідність вимог щодо очікування батьків відповідно до тих можливостей та здібностей, які є в дітей, іноді це виявляється в надмірно високих вимогах, які висуваються до дитини;

– відсутність емоційного контакту з дитиною, нечуйне ставлення до неї, зневіра у її здібностях; непослідовність та неузгодженість вимог, які висуваються до дитини різними членами родини.

Окрім того, особливості поведінки батьків: підвищена тривожність, дратівливість, домінантність, імпульсивність, надмірний педантизм, агресивність не сприяють ефективному спілкуванню. До найбільш негативних ознак інституту батьківства, що шкідливо впливають на родинне спілкування та спричиняють конфлікти належить:

– сензитивність – підвищена емоційна чутливість;

– афективність – емоційна збудливість та мінливість настрою;

– тривожність – надмірна схильність до занепокоєння та страху;

– егоцентричність – фіксація на власній точці зору та відсутність гнучкості суджень;

– гіперсоціальність – підвищена принциповість, перебільшене почуття обов'язку, важкість прийняття компромісних рішень.

Проте розум та освіченість здавна особливо цінувалися в галицьких учительських та священичих родинах. Саме розумові здібності людини відігравали велике значення при виборі нареченого чи нареченої. Про це свідчать приказки: "Краще з розумним у біді, ніж з дурним у добрі"; "Краще з розумним два рази загубити, як з дурним раз знайти"; "З розумним розуму наберешся, а з дурним і останній згубиш" та ін.

Отже, лінгводидактичні засоби спілкування батьків з дітьми у галицькій родині – гуманістичного спрямування, з високою морально-етичною складовою. Лише власна модель мовленнєвої поведінки батьків, які відповідальні за кожне сказане слово та практичне його виконання забезпечить успішний результат родинного виховання.

Список використаних джерел

1. *Алєксєєнко Т. Сучасне сімейне виховання: концептуалізація ідей теорії та практики: монографія. Київ-Умань: ФОП Жовтий О. О, 2016. 437 с.*
2. *Вовчик-Блакитна О. О. Сім'я як середовище розвитку дитини. Актуальні проблеми психології: Зб. наук. пр. інст-ту психології імені Г. С. Костюка НАПН України. Житомир: "Вид-во ЖДУ і. І. Франка", 2014. Екологічна психологія. Вип. 36. С. 103−112.*
3. *Дорожко І. Родинне виховання у сучасних соціокультурних контекстах: філософсько-освітній аспект: монографія. Харків : ФОП Бровін О., 2013. 364 с.*
4. *Захаренко С. Про родинне виховання. Черкаси: Вид-во від. ЧНУ ім. Б. Хмельницького, 2006. 100 с.*
5. *Чепіль М. Підручник як чинник родинного виховання молодших школярів у Західній Україні (1919-1939): монографія. Дрогобич: Редакційно-видавничий відділ Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка, 2010. 356 с.*

Кость С. С.
старший викладач
Львівський торговельно-економічний університет

ЛІТЕРАТУРА ЯК ЗАСІБ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ (ЗА ПУБЛІКАЦІЯМИ КАРЕЛА ЗАПА)

Аналізуючи роль літератури як засобу формування національної ідентичності, важливо виходити з того, що нація не виникає спонтанно і раптово, що це тривалий процес; призначення літератури значно ширше, ніж розв'язання суто практичних і актуальних проблем держави, але її зв'язок із життям суспільства безперечний і органічний, а в житті суспільства є періоди, коли література неминуче виходить за межі свого призначення і стає політичною трибуною, формує національну ідентичність (а це процес не тільки політичний, але й духовний); рівень розвитку літератури завжди свідчить про духовний рівень суспільства, хоча жорсткого зв'язку тут нема; літературний процес не є однорідним (навіть у мовному відношенні), а суть літератури як засобу формування національної ідентичності не зумовлюється лише мовним і релігійним чинником. Одне слово, йдеться про нерозривність літературного і націєтвірного процесів.

Серед діячів чеського національного відродження був і Карел Зап – відомий чеський краєзнавець, публіцист, критик та редактор середини XIX ст. Він ступив на арену громадського і літературного життя, коли після польського повстання 1830 року віра у всеслов'янські ідеали почала згасати, коли щораз більше утверджувалася національна ідея. Поява "Історії чеського народу в Чехії та Моравії" Ф. Палацького та праці П. Шафарика "Слов'янські старожитності" дає підстави стверджувати, що було створено основи національного історіописання.

Уже у першій помітній праці “Опис головного міста Королівства Чеського Праги” (1835) проявився патріотизм К. Запа, почуття, що є обов’язковою умовою обґрунтування національної ідеї та її утвердження як своєрідного дискурсу. Аналогічно можна оцінити і своєрідний путівник К. Запа по Празі “Опис королівського міста Праги для іноземців та мешканців” (1835). По-перше, автор присвятив цей путівник патріотичним пражанам на знак своєї патріотичної любові до Праги, по-друге, К. Зап вже у першому розділі (“Короткий історичний опис”) доводить слов’янське походження Праги від найдавніших часів, що теж було утвердженням як чеської ідентичності міста, так і національної ідеї (очевидно, що ця праця появилася під впливом Ф. Палацького). К. Зап написав про Прагу кілька великих за обсягом історично-краєзнавчих праць, у яких присутні три основні тези (слов’янське походження Праги, протистояння з німцями, патріотизм), що незмінно формували історичну концепцію К. Запа.

Націєтвірний підхід К. Запа до історичних і суспільних проблем найбільшою мірою проявився в “Чесько-моравській хроніці”, над якою він працював упродовж десяти років (1862–1872). У цій праці автор змалював історичне минуле чеських земель до 1526 року, беручи за основу уже відомі історичні дослідження. У передмові К. Зап писав про важливе завдання і значення національної хроніки, яка після Біблії повинна бути в кожній родині, а кожен син і донька повинні з неї дізнаватися про долю вітчизни, про діяльність предків, про їх мораль і спосіб життя. Так, промовистою була поява в “Чесько-моравській хроніці” підрозділу “Магістр Ян Гус як проповідник у Вифлеємській каплиці”. К. Зап намагався зробити Яна Гуса діячем чеської історії, який репрезентує усе чеське суспільство без огляду на політичні, релігійні й станові чинники, довести, що гуситські війни – це боротьба за майбутнє чеської нації. Автор звертав увагу і на інтелектуальний рівень Яна Гуса, на добре знання відповідних праць і Святого письма. Не дивно, що серед слухачів Яна Гуса був не лише простий люд, а й представники з вищих станів, навіть члени королівського двору.

К. Зап як вчений і патріот розумів: спадщина чеського народу багата і різноманітна, вона свідчить про високий інтелектуальний, культурний, моральний рівень чеського суспільства. Цю спадщину потрібно популяризувати, зберігати, досліджувати, і все це повинно зміцнювати самоповагу, гідність, сприяти національній самоідентифікації.

Степанов А. В.
старший викладач
Львівський торговельно-економічний університет

ДЕРИВАТИВНІ ЗАСОБИ ВИРАЖЕННЯ КАТЕГОРІЇ АУГМЕНТАТИВНОСТІ

Дослідження явища ауґментативності у сучасному англійському мовознавстві є відносно новим поняттям, адже його поодинокі спеціальні дослідження датуються лише 80-ми роками ХХ століття (Н. Раскалей). У вітчизняних мовознавчих студіях висвітлено окремі аспекти ауґментативності, які переважно стосуються виражального потенціалу морфем із вказаною семою (О. Безпояско, К. Городенська, Л. Бауер, Т. Ґжебеньовскі, І. Плаґ), дієслівних ауґментативів (Н. Баніна), фразеологічних одиниць із ауґментативним компонентом (А. Пономаренко) [1] тощо.

Неоднозначність феномену ауґментативності відображена в численних дефініціях. Мовознавці визначають аугментатив як будь-яку повнозначну частину мови, структурно утворену за допомогою збільшувальних афіксів (суфіксів або префіксів). При цьому базовою найчастіше є частина мови з номінативним значенням, у більшості випадків, іменник, до якого приєднуються форманти, що містять в собі семи збільшуваності.

Трактування ауґментативності великою мірою визначається специфікою мови, яка досліджується. Так, у слов’янських і романських мовах значення збільшуваності передається здебільшого морфологічними засобами, як правило за допомогою набору спеціальних суфіксів. Синтетичний спосіб утворення аугментативів слугує потенціалом до розвитку

деривативних виражальних засобів, їх морфонологічної варіації та семантичної диверситивності.

У германських мовах, зокрема англійській, переважає аналітичне, лексичне вираження семи збільшуваності. В межах афіксальної деривації з метою передачі категорії аугментативності в англійській мові досить поширеною є префіксація [2]. Налічуємо 5 найбільш вживаних аугментативних префіксів:

1) *over-*, наприклад: *overlord, overseer, overconfident, overcook, overcharge, overrate*;
2) *grand-*, наприклад: *grandmaster, grandparent, grand finale, grand-old, grand larceny;*
3) *super-*, наприклад: *supermarket, superpower, super-hero, supermodel, superbowl*;
4) *hyper-*, наприклад: *hypersensitive, hyperinflation, hypersonic, hypertext, hyperspace;*
5) *mega-*, наприклад: *megastore, megastar, mega-deal, megaton, mega farm, megachurch*;
6) *arch-*, наприклад: *archrival, arch-enemy, archbishop, archangel*.

На початку 90-их років XX ст. частотності набув запозичений префікс німецького походження *über-* та його орфографічний варіант *uber-* (в обох випадках вимовляється як *oo-ber*), наприклад: *uberstylish; uberchefs, uber-luxe, an uber fancy restaurant, uber intellectuals*.

У певних регіонах Шотландії, Ірландії та північної Англії аугментативне значення передає префікс давньоанглійського походження *auld-*, який має здебільшого пейоративну конотацію. До прикладу, у розмовній мові лексеми *auld'un, auld one* вживаються як синоніми аугментатива *grandparent(s)* та в результаті метонімічного перенесення отримують значення *parents, folks*.

Суфікс *-zilla* передає значення величезного, надмірного розміру та вважається єдиним аугментативним суфіксальним формантом в англійській мові. Етимологічно цей суфікс походить від імені героя однойменного японського фільму 1953 року *Godzilla*, велетня, гігантського ящура, персонажа згодом випущених численних коміксів, мультфільмів та кінофільмів. Деривати, утворені за допомогою *-zilla* зустрічаються у розмовному мовленні та означають когось або щось дуже велике, масштабне, вражаюче, або лякаюче, що асоціюється з характеристиками монстра: *axizilla, bridezilla, couplezilla, groomzilla, momzilla, promzilla, weddingzilla, wimpzilla*. Цей суфікс став популярним серед назв програмного забезпечення та веб-сайтів: *Chipzilla, Cuntzilla, Fedzilla, Mozilla, Filezilla, Ghostzilla* [2].

Аугментативи відповідно до власного прямого значення виражають розміри предмета або явища в найчистішому вигляді (розмірні аугментативи). До прикладу, *mega farm – a farm containing very large numbers of livestock kept in intensive conditions: Nearly every county in England and Northern Ireland has at least one mega farm, and they are also scattered across Scotland and Wales;mega-Earth – a very large rocky planet, bigger than a super-Earth, outside our solar system: A new kind of rocky planet, dubbed a "mega-Earth", has been discovered in a distant star system.*

Однак у більшості випадків, аугментативне значення практично завжди буває ускладненим завдяки суб'єктивно-оцінковим відтінкам, має негативну або позитивну конотацію (оцінкові аугментативи). За нашими спостереженнями, в англійській мові аугментативи, утворені префіксальним способом частіше несуть в собі нейтральну або позитивну оцінку:

–overlord – a ruler, a feudal lord; a person of great power or authority: Charles was overlord of vast territories in Europe; the Jews rebelled against their Roman overlords; the undisputed overlord of the crime family;

–grand finale – the last and most exciting part of a play, opera, or other entertainment, usually involving all the performers, an impressive end to something;

–Grand Slam – a set of important competitions held in a sport during one year, especially in tennis, rugby or golf: Melbourne's Australian Open is the first Grand Slam tournament of the year; Murray's first Grand Slam was at the US Open [3].

При цьому важливо брати до уваги оригінальне значення вихідного слова: до прикладу, значення іменника *arch-enemy* є негативним, оскільки воно детермінується семантикою первинної лексеми *enemy* – ворог, та префікс *arch-* слугує для підсилення,

інтенсифікації вихідної ознаки: *arch-enemy – someone who is your main enemy: Ever since I married Robert's ex-girlfriend, he's been my arch-enemy.*

У певних випадках аугментативи здатні поєднувати (оцінково-розмірні аугментативи) в собі пряме значення збільшуваності за розміром (1) та додаткові семи величності, важливості, надмірності тощо (2), наприклад:

(1) A megachurch is defined by the Hartford Institute as any Protestant Christian church having 2,000 or more people in average weekend attendance

(2) megachurch – church with an unusually large membership, especially one preaching a conservative or evangelical form of Christianity and also offering a variety of educational and social activities: Civil rights activist and Baptist minister Al Sharpton has claimed that megachurches focus on personal morality issues while ignoring social justice issues [3].

Однак, аугментативні форми, утворені шляхом суфіксації є радше суб'єктивно-негативними, ніж позитивними. На нашу думку, це пояснюється етимологією єдиного в англійській мові аугментативного суфікса *-zilla*, його приналежністю до розмовно-побутового стилю мовлення. Актуалізація таких аугментативних дериватів у мовленні часто вказує на деспективно-іронічні конотації:

– bridezilla – a woman who is planning her own wedding in such a thorough and enthusiastic way that her behaviour seems extreme and unreasonable to other people;

– promzilla – a teenage girl who is obsessed with preparing for her prom and ensuring it turns out the way she envisions;

– couplezilla – a couple who, in the course of planning their wedding, display difficult, selfish, narcissistic behaviour relating to the event [3].

Список використаних джерел

1. *Івашків-Когут С. В. Функціонально-семантичний простір аугментативності в сучасній англійській мові. автореферат дис. … кандидата філологічних наук за спеціальністю 10.02.04 – германські мови. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2009. 22 с.*
2. *Bakema. P., Geerarts D. Diminution and Augmentation. Morphology: An International Handbook on Inflection and Word-Formation. Vol.2. Berlin-New York: Walter de Gruyter, 2004. P. 1045–1052.*
3. *Macmillan English Dictionary for Advanced Learners. URL: https://www.macmillandictionary.com.*

СЕКЦІЯ 12 “ВИЩА МАТЕМАТИКА, КІЛЬКІСНІ МЕТОДИ ТА КОМП’ЮТЕРНІ НАУКИ”

Пілявський А. І.
д.ф.-м.н., професор,
Гвоздьова Є. В.
старший викладач
Львівський торговельно-економічний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ФІРМИ: КІЛЬКІСНИЙ АНАЛІЗ ФРОНТІВ

У роботі аналізуються сучасний стан двох методів вимірювання ефективності діяльності фірми, а саме Аналіз Охоплення Даних (Data Envelopment Analysis) і Аналіз Стохастичних Фронтів (Stochastic Frontier Analysis). Ефективність діяльності фірми визначається за Парето-Купмансом (Pareto-Koopmans).

Артищук І. В.
к.е.н., доцент,
Артеменко В. Б.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ ЗАСОБІВ КОМП’ЮТЕРНОЇ ГРАФІКИ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

Інформатика – комплексна наукова дисципліна з широким діапазоном застосування, яка не є сталою: вона постійно розвивається, з’являються її нові напрями та розгалуження [1]. Єдине, що залишається незмінним – це робота з інформацією. Нас оточує інформація зі всіх сторін. І дуже часто вона є наочна: графіки, карти, піктограми, індикатори протікання процесів, знаки, плакати, схеми і он-лайнові візуалізації. Крім того ця інформація є різних видів та величезних обсягів. Тому в умовах інформаційної перенасиченості з’явилася потреба максимально лаконічного та швидкого викладу великого масиву даних.

Цьому сприяє “екранна” культура сучасної людини. Наочність сприймається ним легше і краще, аніж друкований текст. Давно доведено: людський мозок обробляє візуальний об’єкт в 60000 разів швидше, ніж чорні літери на білому папері. Спостереження за користувачами в інтернеті свідчать про те, що лише 28% тексту з веб-сторінки читає середньостатистичний користувач, аналізуючи в першу чергу заголовки, списки, а решту – “по діагоналі”. Ці та інші факти спонукали бурхливий розвиток напряму візуального представлення даних – інфографіки [3].

Інфографіка – популярний тренд у сучасному світі бізнес-комунікацій, один із засобів комп’ютерної графіки, різновид контенту, що яскраво поєднує в собі елементи текстової, ілюстрованої, аналітичної та графічної інформації. Інфографіка використовується, якщо потрібно описати розвиток будь-якого процесу, викласти історії в яскравому та інформативному вигляді. Ілюстративні матеріали можуть включати в себе: гравюри, фотографії, карти, зображення, створені за допомогою комп’ютера та інше. Отже, головною ознакою, яка дозволяє віднести візуальний об’єкт до множини інформаційної комп’ютерної графіки, є його здатність подати великий обсяг різноманітної інформації в організованому вигляді, зручному для сприйняття (рис. 1).

Це візуально привабливий засіб комунікації, який до того ж має віральний потенціал, тобто контент який викликає у користувача бажання його репостити і ділитися ним з іншими користувачами.

Проведені спостереження дозволяють виділити наступні причини використовувати

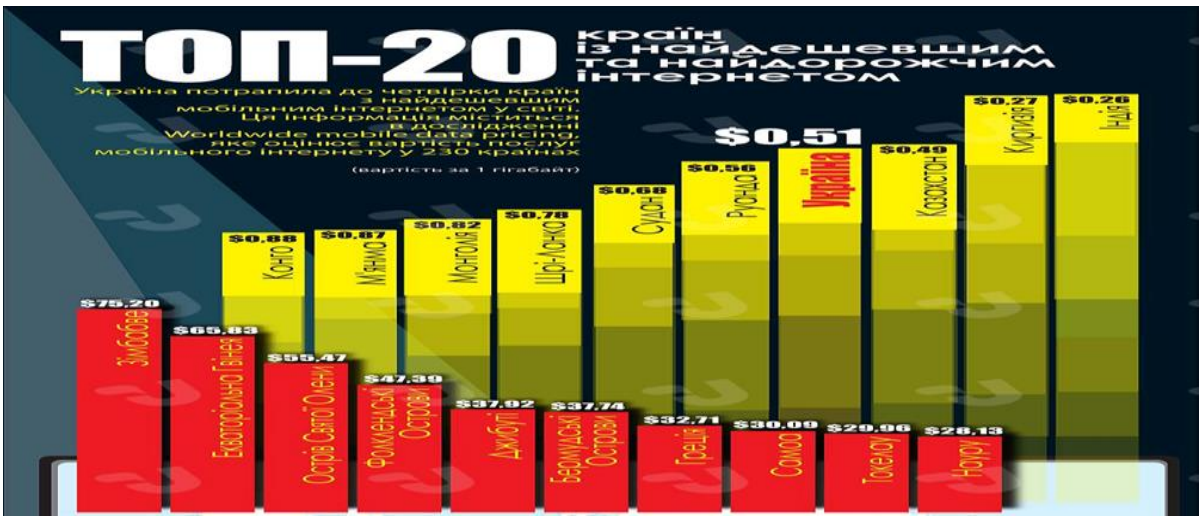

Рис. 1. Приклад інфографіки про найдешевшу та найдорожчу вартість мобільного інтернету в світі

інфографіки [2]:

1) Легкість сприйняття. Якісна, структурована, не перевантажена інфографіка робить навіть найскладнішу і нудну інформацію зрозумілою і простою для сприйняття.

2) Інформативність. В одну картинку можна вмістити до п’яти сторінок текстової інформації.

3) Привернення уваги. Якщо забезпечити інфографіку оригінальними інструментами чи задати тему для дискусії, вона гарантовано отримає відгук.

4) Переконливість та інтернаціональність. Найчастіше якісна інфографіка не вимагає перекладу, і так зрозумілий її зміст, а вказівка авторитетних джерел інформації підвищує довіру до неї.

5) Швидкість поширення. Красивою інфографікою активно діляться з двох причин: через цінність інформації або через цікавий дизайн.

Таким чином, інтерактивна візуалізація даних стає трендом сучасної інформатики та практичним засобом комп’ютерної графіки. Більше того, враховуючи тенденцію збільшення обсягів даних, інтерактивна візуалізація стане інструментом, який матиме критичне значення. Отже, можна впевнено говорити про те, що на сучасному етапі розвитку інформатики використання інфографіки є вже не модною тенденцією, а об’єктивною необхідністю.

Список використаних джерел

1. Стан та перспективи розвитку інформатики в Україні: монографія / В. А. Алексеєв, Н. І. Алішов, П. І. Андон, А. В. Анісімов, Л. Б. Баран, В. М. Бєлов, В. П. Боюн, В. М. Булавацький, С. Г. Бунін, В. Я. Валах; НАН України. К.: Наук. думка, 2010. 1006 с.

2. Тихонова Т., Захар О. Інфографіка як інформатична технологія візуалізації навчальних матеріалів. Інформатика та інформаційні технології в навчальних закладах. 2015. № 23. С. 20–26.

3. Як і для чого використовувати візуалізацію даних? URL: http://eidos.org.ua/novyny/yak-idlya-choho-vykorystovuvaty-vizualizatsiyu-danyh/.

Гудзовата О. О.
к.е.н., доцент,
Костенко А. В.
к.т.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ УНІФІКОВАНОЇ МОВИ UML ЯК ЗАСОБУ ДЛЯ ПРОЕКТУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Зростання ролі сучасних інформаційних систем (ІС) в умовах нової економіки обумовлене конкурентними перевагами, які вони надають компаніям. Для розробки та впровадження таких систем призначені сучасні засоби їх проектування. Методологія створення інформаційних систем передбачає організацію процесу побудови інформаційної системи для підприємства та забезпечення управління цим процесом.

Використання уніфікованої мови візуального моделювання UML (*Unified Modeling Language*) є прикладом оптимізації процесу проектування та розробки як ІС, так і конкретних прикладних задач. Вона з'явилась внаслідок розвитку методів об'єктно-орієнтованого аналізу і проектування (*OOA&D – Object-Oriented Analyses&Design*). Ця мова пройшла процес стандартизації в рамках консорціуму *OMG* (*Object Management Group*) і на сьогодні прийнята як фактичний стандарт *OMG*. Знання UML є необхідним не лише для системних аналітиків і проектувальників, але й для звичайних програмістів і тестувальників програмного забезпечення. Самі автори UML визначають її як графічну мову моделювання загального призначення, яку використовують для специфікації, візуалізації, конструювання і документування усіх артефактів, які створюються під час розробки програмних систем (табл. 1).

Таблиця 1

Види робіт при моделюванні систем засобами UML

Види робіт	***Характеристика робіт***
Специфікація	Декларативний опис того, як усе побудоване або працює. UML надає достатньо формальні та універсальні засоби для специфікації усіх можливих артефактів, що дає змогу знизити ризик неоднозначного сприйняття специфікації
Візуалізація	Представлення інформації у графічній формі, придатній для сприйняття людиною. Часто моделювання є єдиним засобом, який дає змогу уявити систему загалом як одне ціле. Проблема полягає в обмеженому сприйнятті людиною складних сутностей. Моделювання передбачає розділення складної системи на дещо простіші складові та окремо розглядає кожну з цих складових. Також моделювання дає змогу створювати високорівневі моделі всієї системи, відкидаючи деталі, несуттєві для цього рівня абстракції
Конструювання	Отримання набору програмних модулів, які утворюють застосування або його компонент. Розроблені моделі системи утворюють деякий базовий каркас, на основі якого можна будувати систему. Сучасні CASE-засоби дають змогу деякою мірою автоматизувати конструювання програмного коду на підставі розроблених моделей.
Документування проектних рішень	Для підтримки та розвитку програмних продуктів потрібна вичерпна та якісна документація. Моделювання дає змогу одержати документи, які визначають високорівневу організацію системи. Такі документи необхідні для початкового ознайомлення з системою.

Мова UML призначена для вирішення наступних завдань:

– надавати в розпорядження користувачів готову до використання виразну потужну мову візуального моделювання, що дозволяє розробляти осмислені моделі й обмінюватися ними;

– передбачити внутрішні механізми розширюваності й спеціалізації базових концепцій мови;

– забезпечити максимальну незалежність проекту створення ПЗ від конкретних мов програмування і процесів розробки;

– забезпечити формальну основу для однозначної інтерпретації мови;

– стимулювати розширення ринку об’єктно-орієнтованих інструментальних засобів створення програмного забезпечення;

– інтегрувати кращий практичний досвід використання мови й реалізації програмних засобів його підтримки.

UML є уніфікованою мовою моделювання, яка використовується у парадигмі ООП (об’єктно-орієнтованого моделювання).

Приклад моделювання процесу складання розкладу з використанням *UML ModelioSoft* зображено на рис. 1.

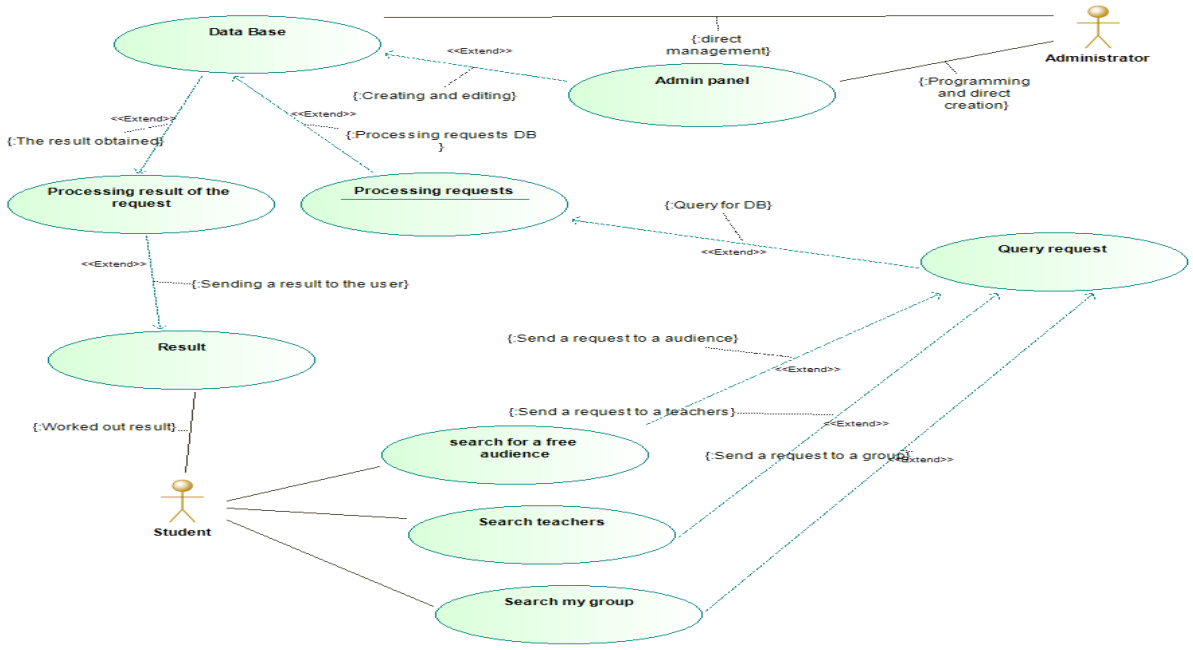

Рис. 1. Графічне представлення UML (Use-Case) Timetable

Таким чином, уніфікована мова візуального моделювання UML, яка створена для оптимізації процесу проектування та розробки інформаційних систем, дозволяє збільшити ефективність їх реалізації, помітно поліпшити якість кінцевого продукту шляхом вирішення великої множини різних прикладних задач.

Список використаних джерел

1. Гудзовата О. О., Майнош С. Р. Методології структурного проектування та моделювання інформаційних систем. Трансформаційні процеси національної економіки: проблеми та перспективи розвитку: збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук. Наукова організація “Перспектива”. У 2-х частинах. Дніпропетровськ: Видавничий дім “Гельветика”, 2014. Ч. 1. С. 98–110.

2. Марченко А. В. Проектування інформаційних систем. К. 2016. URL: https://elearning.sumdu.edu.ua /free_content/lectured:de1c9452f2a161439391120eef364dd8ce4d8e5e/20160217112601/content-20160217112601.pdf.

3. Шаховська Н. Б., Литвин В. В. Проектування інформаційних систем: навч. пос. Львів : Магнолія-2006, 2011. 380 с.

Демчишин М. Я.
к.е.н., доцент,
Турченяк О. В.
аспірант
Львівський торговельно-економічний університет

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ СТРУКТУРИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

Аналіз галузевої структури кредитів українських банків за період 2013-2018 рр. показує переважне надходження банківських кредитів в оптову та роздрібну торгівлю. Частка кредитування кожного виду економічної діяльності згідно з КВЕД-2010 за досліджуваний період змінилася в незначному діапазоні. Загалом у 2013-2018 рр. зміни частки наданих кредитів за галузями економіки були наступними: оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів - з 38,81 % до 34,01 %; переробна промисловість – з 19,64 % до 24,36 %; сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство та лісове господарство – з 6,29 % до 7,87 %; операції з нерухомим майном – з 7,33 % до 7,75 %; постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – з 3,92 % до 6,71 %; професійна, наукова та технічна діяльність – з 6,00 % до 5,76 %; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – з 3,59 % до 4,96 %; будівництво – з 7,26 % до 4,57 %; добувна промисловість і розроблення кар'єрів – з 2,54 % до 1,26 %; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – з 1,65 % до 1,23 %; інформація та телекомунікації – з 0,99 % до 0,87 %; тимчасове розміщування й організація харчування – з 0,70 % до 0,28 %; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги – з 0,19 % до 0,16 %; водопостачання; каналізація, поводження з відходами – з 0,37 % до 0,13 %; надання інших видів послуг – з 0,19 % до 0,05 %; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок – з 0,49 % до 0,04 %; освіта – з 0,04 % до 0,00 %. Можна тільки відмітити, що частка кредитів зросла для таких галузей як переробна промисловість; сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство та лісове господарство; постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність. Зниження спостерігається у кредитуванні таких галузей як добувна промисловість і розроблення кар'єрів; тимчасове розміщування й організація харчування. Дуже сумно констатувати, що відсоток кредитів, відведений на освіту знизився з 0,04 % до 0 %.

Щодо кредитування видів економічної діяльності у розрізі валют найбільші частки кредитів у національній валюті припадають на такі галузі як оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (44,1%), переробна промисловість (12,8%), сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство та лісове господарство (10,8%). Також слід зазначити, що у 2018 р. спостерігається різке зростання питомої ваги короткострокових кредитів (більш як 50%). Незважаючи на те, що питома вага довгострокових кредитів протягом 2016-2018 рр. дещо збільшилася (кредити терміном більш як п'ять років у структурі кредитного портфеля становлять 20%), ця частка продовжує перебувати на невисокому рівні. Кредитуванню в іноземній валюті надає перевагу така галузь економіки як переробна промисловість, причому ця частка зростає і у короткострокових, і довгострокових кредитах.

Загалом питання відновлення кредитування економіки є суттєвим у нашій державі, тому що від цього показника також залежить динаміка зростання ВВП та економіки в цілому, а саме від співвідношення обсягу кредитів до ВВП, оскільки в Україні на відміну від економічно розвинених країн цей показник є дуже низьким і надалі постійно знижується.

Список використаних джерел

1. Сайт Національного банку України. URL: http://www.bank.gov.ua.

Кісілевич О. В.
к.ф.-м.н., доцент,
Новосад З. Г.
к.ф.-м.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

СТОХАСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ

Сьогодні існують різні підходи до кількісного оцінювання можливих втрат, розроблено множину методів обчислення підприємницьких ризиків, які широко використовуються на підприємствах. Вибір того чи іншого методу ґрунтується на наявній інформації, кваліфікації персоналу, який займається розв'язанням задач менеджменту ризиків, а також наявністю комп'ютерного програмного інструментарію. Незважаючи на те, що ринок такого інструментарію доволі широкий, його висока вартість, а також проблеми з практичним використанням часто спричиняють необхідність його розроблення певних моделей. Ризик містить ймовірнісну природу, тому для розв'язання багатьох задач потрібно спочатку скласти стохастичну модель, а потім вибирати оптимальні стратегії.

Стратегічне планування передбачає не тільки розробку стратегій та стратегічних планів, а й наявність дієвих методів і механізмів їх реалізації. За деякими оцінками лише 10 % сформульованих стратегій реалізується достатньо ефективно на практиці. Звідси випливає необхідність акцентування уваги не тільки на процесі формування стратегій, а на й їх результативному впровадженні та здійсненні дієвого стратегічного контролю. Ще однією необхідною умовою досягнення високого рівня ефективності діяльності будь-якого підприємства є збалансованість управління, зосередження уваги одночасно на різних напрямах.

Одним із сучасних інструментів, який дає змогу вирішити ряд зазначених проблем, є розроблена в 1990-х роках Д. Нортоном та Р. Капланом система збалансованих показників (Balanced Scorecard – BSC), основне призначення якої полягає в посиленні стратегії бізнесу, її формалізації, проведенні й донесенні до кожного співробітника компанії, забезпеченні моніторингу й зворотного зв'язку з метою відслідковування і генерації організаційних ініціатив всередині структурних підрозділів.

Кожний етап цієї моделі характеризується певною ймовірністю p_k та часом виконання k_t, які можуть бути трансформовані в один параметр – W- функцію ($W_k = p_k \cdot M_k$, де M_k – умовна твірна функція моментів випадкової величини k_t, яка враховує тип її імовірнісного розподілу (нормальний, експоненційний, вироджений [1])). Зрозуміло, що час виконання кожного етапу буде залежати від величини компанії, обсягів запланованих робіт та інших чинників, які визначають стохастичний характер та невизначеність в діяльності компанії.

Таким чином, застосування стохастичних моделей при плануванні проекту інтеграції системи збалансованих показників у систему стратегічного управління бізнесом дає змогу врахувати ймовірнісні міркування щодо тривалості окремих етапів проекту, а також і самого їх виконання. Це, в свою чергу, підвищує шанси не тільки успішного впровадження системи збалансованих показників як інструмента стратегічної діяльності компанії, а й ефективність її подальшого застосування.

Запропонована стохастична модель дає змогу врахувати ймовірні ризики й невизначеність, породжені дією як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, розрахувати такі важливі показники, як імовірність успішного завершення проекту впровадження системи збалансованих показників, очікуваний час виконання проекту та середньоквадратичне відхилення від нього. Це, в свою чергу, забезпечує більш високі можливості ефективного управління проектом розробки та впровадження системи збалансованих показників в

систему стратегічного управління бізнесом. Відмітимо, що представлена стохастична модель може бути скоригована відповідно до специфіки й особливостей діяльності конкретних підприємств у залежності від стратегічного бачення та стратегічних цілей, рівня та обґрунтованості розробленої стратегії, рівня інформаційної доступності й поінформованості та стратегічного зворотного зв'язку, переліку індикаторів стратегічного вимірювання ефективності (за кожною з визначених перспектив: фінанси, внутрішні бізнес-процеси, клієнти, навчання та кар'єрне зростання).

Найкращі результати оцінювання можливих збитків можна отримати за допомогою стохастичного моделювання, яке гіпотетично враховує всі можливі зміни у веденні бізнесу. Помилки у прогнозах можливих втрат виникають лише за наявності непередбачуваних різких змін, але модель на основі певних методів швидко пристосовується до цих змін. Для оцінювання малоймовірних різких змін також рекомендується використовувати систему збалансованих показників, яке дає уявлення про розмір втрат за кризових явищ у бізнесі.

Список використаних джерел

1. *Черваньов Д. М., Балан В. Г. Сіткові моделі у менеджменті. К., 2003.*

Костирко В. С.
к.ф.-м.н., доцент,
Бабич В. І.
старший викладач
Львівський торговельно-економічний університет

ПОБУДОВА МОДЕЛЕЙ ДАНИХ ЗАСОБАМИ ERWIN DATA MODELER В НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Індустрія програмного забезпечення є однією з найпотужніших і поглинає все більшу кількість кваліфікованої робочої сили. Тому задача автоматизації проектування, реалізації та підтримки працездатності програмного забезпечення стає все більш актуальною. Різноманітні CASE-засоби в тій чи іншій мірі автоматизують певні етапи життєвого циклу програмного забезпечення. Тривалий час одним із популярних CASE-засобів, призначених для моделювання даних, є пакет ERwin Data Modeler. Цей програмний засіб дозволяє користувачам легко створювати і супроводжувати моделі баз, сховищ, вітрин даних та корпоративних ресурсів інформації.

Метою роботи є вибір кола задач та створення технології застосування пакету ERwin Data Modeler, яка б дозволила студентам зрозуміти можливості і призначення CASE-технологій та засобів їх підтримки. В роботі дається опис технології застосування пакету ERwin Data Modeler для проектування та підтримки баз і сховищ даних студентами в рамках лабораторних робіт з декількох дисциплін освітньо-професійної програми "Комп'ютерні науки". Студенти вивчають можливості пакету ERwin Data Modeler на прикладах розв'язання наступних проблем (задач).

Першою є задача прямого проектування структури бази даних. За допомогою пакету ERwin Data Modeler інфологічна модель бази даних проектується у вигляді ER-моделі предметної області, яка пізніше відображається в даталогічну модель. Пакет ERwin Data Modeler надає можливість встановити зв'язок з СКБД MS Access з тим, щоб в її середовищі згенерувати схему бази даних і перевести розробку в середовище MS Access.

Другою проблемою є перенесення бази даних з одної платформи на іншу. За допомогою ERwin Data Modeler встановлюють зв'язок з БД MS Access з метою визначення її концептуальної схеми, відновлюють інфологічну модель предметної області і будують даталогічну модель для середовища нової СКБД.

Третьою проблемою є синхронізація змін в схемі бази даних з її інфологічною моделлю, оскільки кожен з учасників процесу проектування бази даних зацікавлений в

регулярній синхронізації своїх рівнів розробки системи. Для порівняння змін у концептуальній структурі бази даних з її логічною моделлю застосовують пряму та зворотну розробки.

Моделювання даних являє собою складну і відповідальну задачу, оскільки від якості моделі даних залежить, в кінцевому рахунку, ефективність і продуктивність інформаційної системи. ERwin Data Modeler дозволяє значно полегшити процес моделювання за рахунок побудови графічної моделі даних і автоматичної генерації схеми даних для обраної СКБД. Однак, Erwin Data Modeler не в змозі забезпечити процес повірки якості даних. Звідси, четвертою важливою проблемою є забезпечення якості отриманої моделі бази даних. З цією метою використовується програмний засіб ERwin Examiner. Цей інструмент, заснований на базі знань, дозволяє аналізувати структуру баз даних з метою виявлення недоліків і помилок проектування. ERwin Examiner доповнює функціональність Erwin Data Modeler, автоматизуючи трудомістку задачу пошуку та виправлення помилок, і одночасно підвищує кваліфікацію розробників моделі даних завдяки вбудованій системі навчання.

Erwin Examiner дозволяє проаналізувати модель, отриману з різних джерел або розроблену вручну в середовищі ERwin Data Modeler. ERwin Examiner може використовувати як джерело метаданих готову модель Erwin Data Modeler, DDL-скрипт або провести зворотне проектування бази даних.

Результатом роботи ERwin Examiner є інформація про помилки та недоліки моделі даних. Розрізняють помилки чотирьох категорій. В першу категорію (Columns) входять помилки проектування стовпців реляційних таблиць. Друга категорія об’єднує помилки проектування індексів і обмежень цілісності (Indexes and Constraints). Третя категорія об’єднує помилки нормалізації (Normalization) – знаходяться некоректно визначені функціональні залежності та помилки першої, другої і третьої нормальних форм. До четвертої категорії входять помилки зв’язків між реляційними таблицями (Relationships).

Ще одним результатом діагностики помилок може стати генерація SQL-скрипта, який коригує помилки моделювання.

Важливою особливістю ERwin Examiner з точки зору навчання є можливість отримання навиків якісного моделювання даних. Під час виклику опису помилки з’являється діалог з описом помилки, який містить кнопку Teach Me. Натиснення цієї кнопки викликає довідку з даної проблеми, включаючи приклади і опис шляхів вирішення проблеми. Таким чином студенти отримують можливість покращити свої знання з моделювання даних, в першу чергу тих тем, які вони погано засвоїли.

П’ятою задачею використання ERwin Data Modeler в навчальному процесі є задача проектування сховищ даних для OLAP-систем та інтелектуального аналізу даних. В цьому випадку ERwin Data Modeler стає незамінним інструментом проектування, оскільки, з одного боку, він ефективно підтримує об’єкти реляційної БД, з іншого боку, має спеціалізовані засоби моделювання сховищ даних. Для ефективного проектування сховищ даних ERwin Data Modeler використовує вимірну (Dimensional) модель. Dimensional – методологія проектування спеціально призначена для розробки сховищ даних. Використання ERwin Data Modeler дає студентам можливість зосередитись на створенні відповідної завданню моделі даних сховища, не витрачуючи зусиль на опис цієї моделі, який легко генерується пакетом.

Список використаних джерел

1. Костирко В. С., Бабич В. І. Інформатика і комп’ютерна техніка. Технологія проектування баз даних: застосування пакету Erwin: навч. посібник. Львів: Видавництво ЛКА, 2011. 136 с.

2. Точилкина Т. Е., Громова А. А. Хранилища данных и средства бизнес-аналитики: уч. пособие. М.: Финансовый университет, 2017. 161 с.

Сороківський В. М.
к.ф.-м.н., доцент,
Сороківська М. В.
к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет,
Папка О. С.
к.е.н., старший викладач
Львівський інститут економіки і туризму

ВПЛИВ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ НА ВИБІР ПОЛІТИКИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах нестабільності фінансові ресурси є основою господарської діяльності будь-якого підприємства. Вони забезпечують безперервність процесу відтворення, своєчасне фінансування операційної діяльності, дотримання строків виконання зобов'язань, стабільний економічний розвиток та ділову репутацію підприємства.

Л. В. Недільська дає трактування фінансових ресурсів підприємства як економічної категорії, що відображає сукупність усіх коштів та інших активів, які були чи можуть бути вкладені у продуктивний капітал. Цей капітал у процесі господарської діяльності відновлюється і капіталізується через нерозподілений прибуток, який знову авансується в активи підприємства. У цьому випадку під продуктивним капіталом слід розуміти необоротні та оборотні активи підприємства, джерела фінансування яких відображаються в пасиві [1].

Н. Н. Пойда-Носик та С. С. Грабарчук стверджують, що фінансові ресурси – це сукупність усіх грошових ресурсів, які надійшли на підприємство за певний період або на певну дату у процесі реалізації продукції (товарів, робіт, послуг – операційна діяльність), основних і оборотних засобів (інвестиційна діяльність) і видачі зобов'язань (майнових і боргових – фінансова діяльність). Вони підкреслюють, що фінансові ресурси підприємства формуються у процесі усіх його видів діяльності (операційної, інвестиційної та фінансової) [2].

Основними внутрішніми факторами ризиків фінансування у діяльності підприємств є: незадовільна структура капіталу; недостатність довгострокових джерел фінансування; низька ліквідність активів; нестабільність величини прибутку; високий рівень кредиторської заборгованості; висока середньозважена вартість капіталу; низька оборотність активів; завищений обсяг дебіторської заборгованості; неефективний фінансовий менеджмент в цілому.

Від якості формування і використання фінансових ресурсів залежить платоспроможність підприємства, рівень його рентабельності, здатність працювати у непередбачуваних ситуаціях. Підприємства при формуванні фінансових ресурсів дотримуються принципів консервативної, помірної або агресивної політики фінансування активів. Їх реалізація супроводжується різноманітними ризиками, які необхідно враховувати при виборі типу політики фінансування.

Агресивна політика формування фінансових ресурсів характеризується високою часткою заборгованості в структурі фінансових ресурсів, з одночасно тривалим періодом оборотності активів. Агресивну політику фінансування активів може дозволити собі підприємство, яке не має проблем з отриманням короткострокових кредитів. Коли менеджери підприємства обирають агресивну модель формування фінансових ресурсів, вони наражають його на високі ризики втрати фінансової стійкості, ліквідності та неплатоспроможності.

Якщо ж підприємство впроваджуватиме політику помірного типу, воно використовуватиме змішане фінансування, яке передбачає формування фінансових ресурсів як за рахунок власних, так і за рахунок кредитних коштів, що залучаються у різних пропорціях. Величина поточних активів не повинна бути меншою, ніж поточних зобов'язань.

Використання даної моделі може привести до появи незначних ризиків незадовільної структури пасивів.

Для консервативного типу політики характерним буде формування фінансових ресурсів лише за рахунок власних джерел. Підприємство в такому випадку буде фінансово стійким, але піддаватиметься ризику втрачених можливостей. Відмовившись від залученого капіталу в період сприятливої кон'юнктури на кредитному ринку, залишатиметься без додаткового джерела фінансування зростання активів.

Типи політики формування фінансових ресурсів відрізняються обсягом фінансування за допомогою поточних зобов'язань, які використані у них. Агресивна політика потребує найбільшого обсягу поточних зобов'язань, консервативна – найменшого, а помірна займає проміжне становище. Відповідно, агресивна політика супроводжується ризиками втрати фінансової стійкості, ліквідності, неплатоспроможності, консервативна – ризиком втрачених можливостей, помірна – незначними ризиками незадовільної структури пасивів.

Таким чином, вибір тої чи іншої політики формування фінансових ресурсів на підприємстві в умовах фінансової нестабільності становить один з головних та важливих компонентів фінансового управління і повинен ґрунтуватися на аналізі та оцінюванні ризиків, які при цьому виникають.

Список використаних джерел

1. Недільська Л. В. Фінансові ресурси як економічна категорія. Вісн. ЖНАЕУ. 2009. № 2. Т. 2. С. 261−269.

2. Пойда-Носик Н. Н. Грабарчук С. С. Фінансові ресурси підприємства. Фінанси України. 2013. № 1. С. 96–103.

Скоробогатий Я. П.
к.х.н., професор,
Бужанська М. В.
к.х.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

РІВЕНЬ ЗРІЛОСТІ КУЛЬТУРИ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

Стан сфери безпеки, що виник під впливом складного динамічного процесу, в основі якого лежать глобалізація, науково-технічний прогрес, інформатизація, посилення антропогенного навантаження на навколишнє середовище, супроводжується виникненням нових ризиків та загроз для людей. Тому питання безпеки життя та здоров’я людини розглядається як пріоритетне у контексті забезпечення сталого розвитку держави та суспільства в цілому.

Рівні виробничого травматизму і професійних захворювань є основними показниками стану охорони праці в кожній сфері економічної діяльності і в цілому в державі, і характеризує культуру безпеки громадян держави в цілому. Не дивлячись на щорічну оптимістичну динаміку зниження кількості нещасних випадків, пов’язаних з виробництвом, рівень травматизму на виробництві в Україні, згідно даних Державної служби статистики, залишається високим. Значення показника частоти травмування працівників по Україні становить – 0,101 (2017) та 0,103 (2018).

За 2018 рік робочими органами виконавчої дирекції Фонду зареєстровано 4 805 (з них 350 – смертельно) потерпілих від нещасних випадків на виробництві, на яких складено акти за формою Н-1. У тому числі складено 4 264 (в т.ч. смертельно – 241) актів за формою Н-1 на випадки, що сталися і розслідування яких закінчилось у звітному періоді, та 541 (в т.ч. смертельно – 109) актів на випадки, що сталися у минулих роках, а акти на них складені у звітному періоді. За 2018 рік порівняно з 2017 роком кількість страхових нещасних випадків зменшилась на 3,2 % (з 4 965 до 4 805), кількість смертельно травмованих осіб збільшилась на 5,4 % (з 332 до 350) [1]. Виробничий травматизм та високий рівень професійних захворювань свідчать про низький рівень культури безпеки у виробничій сфері, що значною мірою зумовлено станом виробничих фондів.

Про низький рівень культури безпеки, яка є елементом загальної культури, що реалізує захисну функцію людей, свідчить високий травматизм в побуті, від якого щороку потерпає від 2 до 4 тис. осіб, високі показники передчасної смертності від зовнішніх причин та поширення соціально небезпечних хвороб. Хоч чисельність потерпілих у невиробничій сфері також має позитивну тенденцію до зниження, за показником потерпілих у розрахунку на 1000 працівників Україна втричі перевищує його значення в країнах Європи [2]. Окрім цього, наприкінці 2013 року ситуація в Україні почала характеризуватися підвищеним напруженням в соціальній та політичній сферах. Події, що відбулись на Майдані наприкінці 2013 та на початку 2014 року, дозволили певним групам проросійсько налаштованих людей поглибити нестабільність, яка призвела до від’єднання та анексії Криму Росією, створення псевдо республік на території Донецької та Луганської областей. Подальший розвиток ситуації характеризувався переходом до військового конфлікту на території Луганської та Донецької областей, яка отримала назву АТО (антитерористична операція) та сьогодні ООС (операція об’єднаних сил). Соціально-політична ситуація в деяких інших областях та містах України в цей час також характеризувалась певним рівнем нестабільності, проте суттєво не виходила з під контролю. Дані події вимагають від пересічних громадян знань, яких вони не потребували в умовах миру.

На даний час в Україні сформована державна політика у сфері гарантування

безпечних умов життєдіяльності, зокрема, створена законодавча база, яка ґрунтується на Конституції України і включає закони України у сфері охорони здоров'я, охорони праці, охорони навколишнього середовища, безпеки дорожнього руху, цивільної оборони і цивільного захисту. Враховуючи той факт, що відповідні знання, уміння та навички є необхідною умовою безпечної поведінки людини, цим питанням приділяється увага в освітній сфері. Зокрема, на основі напрацювань міжнародних і українських науковців у сфері безпеки в Україні реалізується концепція освіти з напряму "Безпека життя і діяльності людини", в рамках якої викладається комплекс дисциплін: екології, охорони праці, ергономіки, цивільної оборони, чільне місце серед яких належить безпеці життєдіяльності. Разом з тим існуючий стан справ свідчить про те, що формування у людей сукупності знань та умінь є недостатнім для забезпечення безпеки. Важливо, щоб безпека стала пріоритетною ціллю та внутрішньою потребою окремої людини, колективу та суспільства в цілому. Цього можна досягнути шляхом формування нового світогляду, системи ідеалів і цінностей, норм і традицій безпечної поведінки, тобто становлення цілісної культури безпеки як елемента загальної культури, що дозволяє реалізувати захисну функцію людей. Ця культура має базуватись на наукових та системних підходах [1].

Необхідною умовою досягнення сформованості культури безпеки життєдіяльності людини є, перш за все, компетентність людей у галузі небезпек і способів захисту від них. Важливими з цієї позиції виявляються освіта і професійна підготовка студентів в умовах вищого навчального закладу, безперервна освіта, у процесі якої майбутній фахівець повинен не просто навчатися основ безпеки життєдіяльності, а усвідомити необхідність бути частиною системи безпечної життєдіяльності, виховувати в собі культурні основи поведінкової діяльності, тобто сформувати особистісну культуру безпечної життєдіяльності. Повністю погоджуємося з твердженням про те, що багаторазове повторення в різних видах і формах науково аргументованої інформації дає змогу підвищити рівень знань студентів, збільшити їх зацікавленість, створити передумови для сприйняття отриманих даних.

Отже, освіта та виховання у сфері культури безпеки життєдіяльності мають забезпечити формування нового мислення, цілісного знання, практичного вміння, необхідного для прийняття обґрунтованих рішень на рівні людини, сім'ї, суспільства, держави. Сьогодення вимагає не тільки суттєвого збільшення часу на вивчення питань безпеки та здоров'я в освіті, але й корегування змісту курсу, зважаючи на розвиток науки про безпеку життєдіяльності людини, зарубіжного досвіду, але, перш за все, враховуючи національні особливості, менталітет та реальну ситуацію на Україні. Культура безпеки життєдіяльності виступає структурним компонентом базової культури особистості, є невід'ємною складовою професійної культури кожного майбутнього фахівця, котра не успадковується, а формується, усвідомлюється та прищеплюється в процесі професійної підготовки майбутнього фахівця. Культура безпеки життєдіяльності, як певний стан розвитку людини та суспільства, що характеризується ставленням до питань забезпечення безпечного життя та трудової діяльності і, головне, активною практичною діяльністю щодо зниження рівня небезпеки, потребує формування протягом життя людини.

Список використаних джерел

1. *Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://ukrstat.gov.ua.*
2. *Аналітичний огляд стану техногенної та природної безпеки в Україні за 2017 рік. Веб-сайт ДСНС. URL: https://www.dsns.gov.ua/ua/Analitichniy-oglyad-stanu-tehnogennoyi-ta-prirodnoyi-bezpeki-v-Ukrayini-za-2017-rik.html.*
3. *Заплатинський В. М. Аналіз підготовки школярів та студентів з питань безпеки, здоров'я та цивільного захисту в Україні та її зміни у зв'язку з виникненням військових загроз. Наука і освіта. 2014. № 7. С. 84-90. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NiO.2014.7.21.*

Заверуха О. М.
к.х.н., доцент,
Скоробогатий Я. П.
к.х.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

ПРО ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ І ЗГУБНИЙ ВПЛИВ НА ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ І НАВКОЛИШНЄ ДОВКІЛЛЯ СИНТЕТИЧНИХ МИЮЧИХ ЗАСОБІВ

На сьогодні загальний ринок побутової хімії в Україні становить 350–380 тис. т, з них 280 тис. т виробляється в країні, решта – імпортується. При цьому загальний ринок безфосфатних синтетичних миючих засобів в Україні становить лише близько 1%.

Синтетичні миючі засоби (СМЗ) є складними хімічними композиціями, основними складовими яких є поверхнево-активні речовини (ПАР), фосфати, поліфосфати і фосфонати, активний хлор, біологічно-активні добавки (ензими), окиснювачі в ролі відбілювачів, абразивні матеріали, ароматизатори і т.д. І це далеко не повний перелік хімічних речовин, що містяться в побутовій хімії. Така суміш компонентів, здатна викликати різноманітні захворювання.

Поверхнево-активні речовини (ПАР) бувають чотирьох видів: катіонні, аніонні, амфотерні, неіоногенні. У порівнянні з аніонними ПАР, катіонні більш токсичні, мають виражену подразнюючу дію, спричиняють дерматити і різноманітні алергійні реакції. Аніонні ПАР за дерматологічними властивостями займають проміжне місце між катіонними і неіоногенними. Аніонні ПАР викликають порушення вуглеводного і ліпідного обмінів, здатні блокувати дію ряду ферментів. Вони, проникаючи через шкіру, надходять до печінки, мозку і інших органів. При потраплянні ПАР усередину ушкодженню піддаються нервова система, шлунково-кишковий тракт. Амфотерні ПАР залежно від pH середовища можуть бути як катіонними (кисле середовище, pH<7), так і аніонними (лужне середовище, pH>7). Найменшу токсичність виявляють неіоногенні ПАР.

При виробництві та використанні СМЗ одним із важливих факторів є їх безпечність для здоров'я людини та навколишнього середовища. Їх небезпека полягає поганому біологічному розкладанні. Для забезпечення допустимого рівня екологічності синтетичних мийних засобів для їх виготовлення необхідно застосовувати поверхнево-активні речовини, біорозкладання яких за 28 діб становить не менше 80%.

Екологи твердять, що постійне використання синтетичних миючих засобів загрожує нам екологічною кризою. Особливо небезпечним для довкілля є фосфати. Фосфати є другим основним компонентом поряд із ПАР, який входить до складу пральних порошків та мийних засобів для посудомийних машин та призначений для пом'якшення води. Без цього компоненту СМЗ, активні речовини (ПАР) та відбілюючі засоби не можуть ефективно та якісно віднрати білизну. Основна загроза дії фосфатів на організм людини полягає у тому, що вони здатні порушувати кислотно-основний баланс епітелію шкіри, і таким чином викликати дерматологічні захворювання шкіри. Окрім того, при контакті зі шкірою ці сполуки потрапляють безпосередньо в кров, змінюючи процентний склад гемоглобіну, що і призводить до порушення роботи внутрішніх органів і викликає порушення обміну вуглеводів і ліпідів, загострення хронічних захворювань. Крім того, натрій фосфат, що входить до складу більшості пральних порошків в якості компонента, що понижує твердість води, потрапляючи у природні водойми, діє як мінеральне фосфатне добриво. Після прання фосфати разом з брудною водою потрапляють в річки і озера. Така "підгодівля поживною речовиною" веде до бурхливого розквіту водоростей рік і озер, і відповідного зростання їх цвітіння. Це стало звичним явищем. Підраховано, що один грам фосфатної сполуки, що міститься в пральному порошку, викликає ріст 5-10 кг синьо-зелених водоростей. Ці водні рослини, розкладаючись, отруюють воду.

Ця проблема настільки стурбувала країну, що постало питання повної заборони в

Україні СМЗ із вмістом фосфатів. В 2013 році у Верховній Раді був зареєстрований законопроект “Про державне регулювання в сфері миючих засобів”. Однак незважаючи на той факт, що прийняття Закону вело б до поліпшення ситуації з охороною навколишнього середовища, до гармонізації національного законодавства у відповідність до вимог ЄС, щодо миючих засобів на основі фосфатів, а також до стимулювання бізнесу виробляти екологічно безпечні миючі засоби – законопроект так і не був проголосований і в подальшому був відкликаний.

Для підвищення вимог до якості та безпечності СМЗ Міністерством економічного розвитку і торгівлі України було розроблено і внесено у ВР законопроект “Про державне регулювання у сфері поводження із синтетичними миючими засобами та товарами побутової хімії” від 26.09.2016 р., норми якого мали заборонити виробництво, імпорт і реалізацію на вітчизняному ринку синтетичних мийних засобів та товарів побутової хімії. Стаття 11 законопроекту передбачала:

- з 01 січня 2017 року забороняється ввезення на територію України синтетичних миючих засобів та товарів побутової хімії на основі фосфатів та/або поверхнево-активних речовин для мийних засобів, які не відповідають європейським стандартам;
- з 01 січня 2017 року забороняється виробництво, використання та розповсюдження на території України синтетичних миючих засобів та товарів побутової хімії з масовою часткою фосфатів більш як 8,5 відсотка маси мийного засобу;
- з 01 січня 2018 року в Україні забороняється виробництво, використання та розповсюдження синтетичних миючих засобів та товарів побутової хімії засобів з масовою частковою аніонних поверхнево-активних речовин більш як 3,0 відсотка маси мийного засобу;
- з 01 січня 2019 року в Україні забороняється виробництво, використання та розповсюдження синтетичних миючих засобів та товарів побутової хімії з масовою часткою фосфатів більш як 0,2 відсотка маси мийного засобу.

Отже, якщо б цей законопроект набрав чинності, то з 2019 року Україна повністю повинна була б відмовитися від небезпечних фосфатовмісних та синтетичних мийних засобів. Однак і цей законопроект повернуто на доопрацювання ініціатору внесення 03.10.2017 р. Так що, фосфатні порошки, як і раніше, продовжують вироблятися і реалізовуватися на українському ринку і, відповідно, згубно діяти як на здоров’я населення України, так і на її довкілля.

Пушак А. С.
к.ф.-м.н., доцент,
Заверуха О. М.
к.х.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ЛЮМІНЕСЦЕНЦІЯ КРИСТАЛІЧНОЇ СИСТЕМИ CsI-$SrCl_2$-Eu

Відомо, що сцинтиляційні властивості кристала CsI сильно залежать від кількості і структури дефектів. Активування кристала CsI іонами Me^{2+} (Ca, Sr, Ba) дозволяє створювати в кристалі додаткові вакансії і дефекти, модифікуючи його люмінесцентні властиввості. Виходячи з цього представляє інтерес поведінки іонів Me^{2+} в кристалі CsI. При більших концентраціях домішкових іонів Me^{2+} можливе їх агрегатування з утворенням стійких преципітатів або мікрокристалів. Для виявлення цих домішкових агрегатів зручно використовувати іони європію в якості люмінесцентного зонда, осільки у випадку утворення мікрокристалів, які містять двовалентний катіон, домішкові іони європію переважно будуть входити в них. В цій роботі дослиджувались кристали CsI-$SrCl_2$(1 мол. %)-$EuCl_3$(0.02 мол. %) та CsI-SrI_2(1 мол. %)-$EuCl_3$(0.02 мол. %).

Кристали CsI-$SrCl_2$(1 мол. %)-$EuCl_3$(0.02 мол. %) і CsI-SrI_2(1 мол. %)-$EuCl_3$(0.02 мол. %). були вирощені в вакуумованих кварцових ампулах методом Стокбаргера. Після синтезу кристали відпалювались за температури 200 °C протягом 100 годин для стимулирования процесів агрегаування домішкових іонів.

Спектри люмінесценції європієвих центрів у кристалах CsI активованих домішками $SrCl_2$ і SrI_2 сильно відрізняються (рис. 1 a). В спектрі люмінесценції кристала CsI-$SrCl_2$-Eu при збудженні в області внутрішньоценрового поглинання іонів Eu^{2+} спостерігаються смуги з λ_{max}=407 і 448 нм (крива 1). Смуга люмінесценції з λ_{max}=407 нм спектрально співпадає із положенням смуги люмінесценції європієвих центрів монокристала $SrCl_2$-Eu (рис. 1 b, крива 3), що дозволяє віднести її до випромінювання іонів європію в мікрокристалах $SrCl_2$, вкраплених в матриці CsI. Смугу люмінесценції CsI-$SrCl_2$-Eu з λ_{max}=448 нм можна віднести до випромінювання одиночних іонів європію в матриці CsI [1].

У випадку кристала CsI-SrI_2-Eu, в спектрі люмінесценціїї при збудженні в області внутрішньоцентрового поглинання іонів Eu^{2+}, спостерігаються смуги з λ_{max}=446 і 463 нм (рис. 1 a, крива 2). Смуга з λ_{max}=446 нм відноситься до випромінювання одиночних іонів європію в матриці CsI. Інтерес представляє смуга з λ_{max}=463 нм, яка за своїм спектральним положенням не співпадає зі смуго випромінювання іонів Eu^{2+} в матриці SrI_2 (рис. 1 b, крива 4). Ця смуга випромінювання може відповідати свіченню європієвих центрів в комплексних стронцій-вмісних мікрокристалах. Електрон зондовий аналіз виділяє області, на поверхні сколу кристала CsI-SrI_2-Eu, з хімічним складом подібним до фази $CsSrI_3$. Однак, на основі даних електрон зондового аналізу, однозначно стверджувати про утворення мікрофази $CsSrI_3$ ми не можемо.

Структура спектра збудження смуги люмінесценції кристала CsI-$SrCl_2$-Eu з λ_{max}=407 нм (рис. 2 a, крива 1), в діапазоні 3-5 еВ, добре узгоджується зі структурою спектра збудження люмінесценції європієвих центрів кристала $SrCl_2$-Eu (крива 2), що підтверджує її приналежність до випромінювання європієвих центрів в мікрокристалах $SrCl_2$.

В області енергій, фундаментального поглинання матриці CsI (E_{exc}>5,81 еВ), структура спектрів збудження люмінесценції

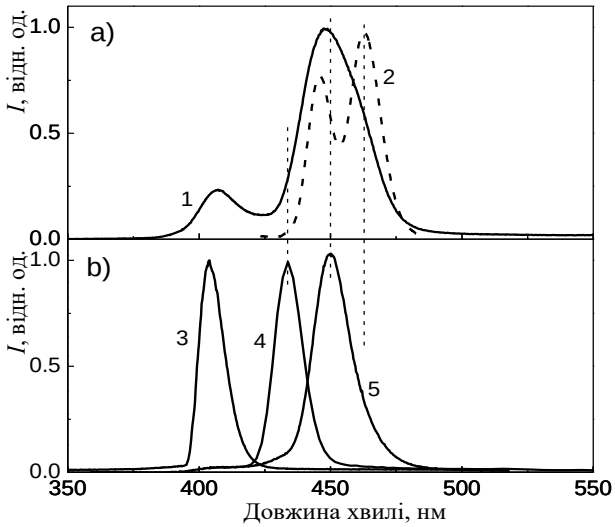

Рис. 1: (a) Спектри люмінесценції кристалів CsI-$SrCl_2$-Eu (крива 1) і CsI-SrI_2-Eu (крива 2) при збудженні квантами світла довжиною хвилі 280 нм; (b) спектри люмінесценції кристалів $SrCl_2$-Eu(0,05 мол.%) – крива 3, SrI_2-Eu(0,05 мол.%) – крива 4 і CsI-Eu(0,02 мол.%) – крива 5 при збудженні квантами світла довжиною хвилі 336 nm. T=8 K.

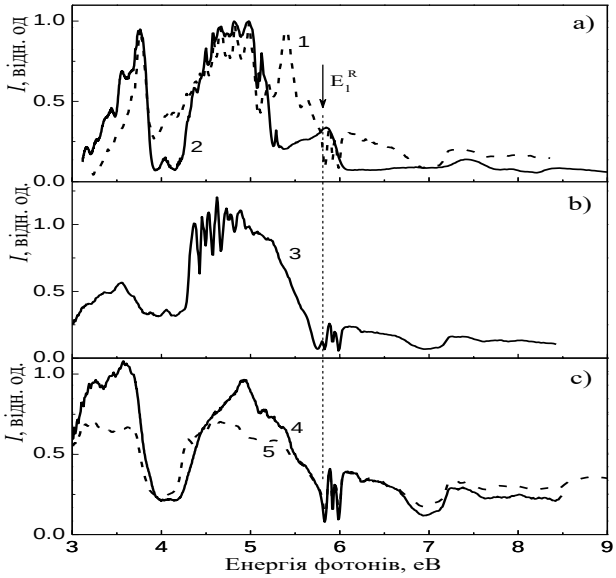

Рис. 2: (a) спектри збудження смуги люмінесценції з λ_{max}=407 нм кристала CsI-$SrCl_2$-Eu – крива 1, кристала $SrCl_2$-Eu – крива 2; (b) спектри збудження смуги люмінесценції з λ_{max}=463 нм кристала CsI-SrI_2-Eu – крива 3; (c) спектри збудження смуги люмінесценції з λ_{max}=448 нм кристалів CsI-$SrCl_2$-Eu – крива 4, CsI-Eu(0.02 mol.) – крива 5. T=8 K.

обидвох досліджуваних кристалів CsI-$SrCl_2$-Eu та CsI-SrI_2-Eu ідентична зі структурою спектра збудження АЛЕ матриці CsI, що вказує на перепоглинальний механізм передачі енергії від матриці до європієвих центрів. Для смуг збудження люмінесценції європієвих центрів в області внутрішньоцентрового поглинання для обох досліджуваних сполук спостерігається електрон-коливна структура рис. 2 a, b, криві 1, 3.

Виходячи з одержаних результатів люмінесцентних досліджень можна стверджувати, що в матриці CsI, активованій домішкою стронцію у вигляді солі $SrCl_2$, утворюються мікрокристали $SrCl_2$-Eu, однак значна частина іонів європію залишається в матриці. Подібна ситуація спостерігалась утворення мікрокристалів $BaCl_2$, із входженням в них значної кількості іонів європію, спостерігалось для системи CsI-$BaCl_2$-Eu [2]. У випадку активування домішкою SrI_2, можливе утворення комплексних фаз типу $CsSrI_3$. Однак таке агрегатування є малоефективне, порівняно з утворенням мікрокристалів $SrCl_2$.

Список використаних джерел

1. H. J. Seo, W. S. Zhang, T. Tsuboi, S. H. Doh, W. G. Lee, H. D. Kang and K. W. Jang, J. of Alloys and Comp. 344, 268 (2002).

2. A. Pushak, V. Vistovskyy, S. Myagkota, A. Voloshinovskii and N. Shiran Book of Abstract "Engineering of Scintillations Materials and Radiation Technologies". 2010. November 14-19. Kharkiv, Ukraine. P. 90. Europhys. Lett. 30, 4567 (2001).

Хінальська Т. Р.
старший викладач
Львівський торговельно-економічний університет

ВИРОБНИЧИЙ ТРАВМАТИЗМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

Статистичне дослідження причин і наслідків виробничого травматизму на підприємствах торгівлі є теоретичною частиною для формування комплексу заходів щодо запобігання і зниження рівня травматизму у торгівлі. Проте слід зазначити, що у багатьох галузях (зокрема, торгівля) недостатньо приділяють увагу виробничому травматизму на підприємствах торгівлі.

Аналіз нещасних випадків на підприємствах України є одним з основних методів дослідження на шляху розробки механізмів профілактики та попередження травматизму [1]. Адже нещасний випадок на виробництві, особливо із смертельним наслідком, слід розглядати як сигнал щодо незадовільного стану профілактичної роботи з попередження травматизму на тому чи іншому виробничому об'єкті або на виробництві в цілому.

Є певна група подій, під час яких ризик травмування працівників торгівлі значно вищий від інших. Найбільш поширеними та небезпечними подіями є падіння потерпілого, події на транспорті, падіння, обрушення, обвалення предметів, матеріалів.

Основною організаційною причиною, яка у структурі всіх причин нещасних випадків є порушення трудової та виробничої дисципліни. Значний внесок до організаційних причин додають такі причини, як порушення правил дорожнього руху та порушення технологічного процесу. Основною технічною причиною є незадовільний технічний стан. Серед психофізіологічних причин виділяється така, як порушення вимог безпеки під час експлуатації обладнання, устаткування, машин, механізмів. До травмування можуть призвести помилкові дії працівника через втому, перенапруження, стресовими ситуаціями або хворобливими станами, конфліктними ситуаціями.

Аналізуючи виробничий травматизм у сфері торгівлі можна стверджувати, що багато роботодавців і посадових осіб недостатньо підготовлені з питань охорони праці, працівники не забезпечені необхідними нормативними документами з охорони праці, засобами індивідуального захисту, перестала результативно діяти галузева СУОП, у статутних документах підприємств не відображено конкретні обов'язки щодо ОП посадових осіб, не

передбачено навчання й перевірка знань інженерно-технічних працівників, особливо це стосується працівників роздрібної торгівлі, де роботи ведуться з порушеннями правил і норм охорони праці.

Таким чином, домінуючими причинами формування несприятливих умов праці у цих галузі торгівлі залишаються недосконалі технології, використання застарілого обладнання, машин і механізмів та їх несправність, неефективність та невикористання працюючими засобів захисту, порушення правил охорони праці, режимів праці і відпочинку. Доцільно і необхідно переглянути чинні нормативні акти з охорони праці з точки зору викладення в них вимог не за галузевим принципом, а за характером проявлення та впливу на організм людини та організацією праці в торговельно-технологічному процесі.

Список використаних джерел

1. Гогіташвілі Г. Г., Степанишин В. М., Тисовський Л. О. Аналіз статистичних даних щодо причин та наслідків виробничого травматизму працівників. Вісник НУ "Львівська політехніка". Серія: Комп'ютерні системи проектування. Теорія Практика. 2011. № 707. С. 42–45.

2. Осокін В. В., Селезньова Ю. А. Охорона праці: питання і відповіді: навч. посіб. Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі. 2-ге вид. Донецьк : ДонДУЕТ, 2004. 139 с.

3. Садніцька Т. Р. Аналіз статистичних даних причин і наслідків виробничого травматизму на підприємствах торгівлі. Вісник Львівської комерційної академії. Серія товарознавча. 2014. Вип. 14. С. 88–92.

СЕКЦІЯ 14 “ФІЗИЧНЕ ВИХОВАННЯ ТА СПОРТ”

Блащак І. М.
к.пед.н., доцент,
Баховський І. І.
старший викладач,
Холявко Ю. С.
старший викладач
Львівський торговельно-економічний університет

РОЗВИТОК СПОРТИВНОГО СПЕЛЕОТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Спортивний туризм, як один з видів активного відпочинку, користується високою популярністю серед населення України. Згідно аналізу звітів маршрутно-кваліфікаційних комісій, які показали, що у структурі туристсько-спортивних походів за 2014-2018 рр. частка спелеотуризму складає всього 0,8%. Відтак існує проблема розвитку, популяризації та залучення молоді в спелеотуризм, як один з видів активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

Цей вид туризму має свої особливості, котрі роблять його відмінним від інших, а саме: проходження складних підземних перешкод та бар’єрів при повній відсутності природного освітлення, високій відносній вологості (від 90 до 100%) та низьких температурах повітря. Такі умови вимагають від спелеотуристів необхідного досвіду перебування в печерах, психологічної та фізичної підготовки, а також навичок орієнтування в лабіринтових системах і подолання перешкод із використанням спеціального туристського спорядження, не рідко в умовах темноти.

В Україні виділяють такі основні райони придатних для організації спелеотуристичної діяльності, зокрема: Поділля і Буковина та Причорномор’я [1]. У найближчому майбутньому перспективним може стати район Українських Карпат, адже не варто забувати, що найвисокогірніша печера України – “Петрос-1” знаходиться саме тут на однойменній вершині Чорногірського хребта (1900 м над р. м.). Потенційно перспективною може бути Волинь, де залягає велика кількість крейдових, вапнякових та інших легкорозчинних порід, проте печер тут все ще не виявлено.

Таким чином, в Україні налічується 157 таких печер [2], де можна організувати та провести спортивні спелеопоходи від I до IV категорії складності. При класифікації печер для спелеотуризму враховуються наступні параметри: глибина печери, її загальна довжина, наявність звужень, обводненість та небезпека паводків, наявність сифонів та напівсифонів, температура повітря і води в печері, вологість повітря, наявність глибоких колодязів (понад 100 м), наявність лабіринтових ділянок, технічна складність прокладених переправ, необхідність організації підземних базових таборів (табл. 1).

Таблиця 1

Категорії складності печер України

Категорії складності	Характеристика
1	2
1	Печери, для проходження яких потрібна мінімальна кількість допоміжних засобів. Глибина колодязів не більше 40 м. Колодязі, як правило, сухі і прості для проходження. У горизонтальних печерах повинні бути перешкоди: звуження, ділянки нескладного скелелазіння або обводнені ділянки. Час проходження 2-8 годин. Загальна глибина 20-100 м.
2А	Колодязі можуть бути обводнені, але без сильних потоків. Горизонтальні печери можуть мати відкриті сифони. Час проходження 3-8 годин. Загальна глибина 40-180 м.
2Б	Аналогічно до 2А, але кількість перешкод більша. Час проходження 6-16 год. Загальна глибина 150-300 м

	Продовження табл. 1
1	2
3А	Колодязі можуть бути сильно обводнені. У горизонтальних печерах можуть бути невеликі сифони, проходження яких потребує використання апаратів автономного дихання. Час проходження 12-48 годин. Загальна глибина 180-360 м.
3Б	Аналогічно до 3А, але кількість перешкод більша. Час проходження 2-5 днів. Загальна глибина 320-550 м.
4А	Печери вертикальні і комбіновані, для проходження яких потрібно встановлення проміжного пункту харчування та відпочинку на маршруті або підземного табору. Можуть бути ділянки складного лазіння, у тому числі з використанням штурмових драбин. Час проходження 4-8 днів. Загальна глибина 420-550 м.
4Б	Аналогічно до 4А, але кількість перешкод більша. Час проходження 7-14 днів.

Категорія складності визначається за оптимальною найкоротшою ниткою маршруту від входу до найвіддаленішої точки печери, як правило в одній печері можна прокласти декілька маршрутів різної категорії складності. У випадку, коли печери 1 або 2А-2Б категорії складності мають значну протяжність, то проходження декількох маршрутів в одні і тій самій підземній порожнині буде достатнім для отримання заліку (табл. 2).

Таблиця 2

Категорії складності спелеотуристських походів України

Категорія складності спелеопоходу	Кількість категорійних печер						
	1	2А	2Б	3А	3Б	4А	4Б
I	3-4	1-2					
II		2-3	1-2				
III				2 або 1			
IV						2 або 1	

Результати аналізу стану та передумов розвитку спортивного спелеотуризму показали, що Україна має цілком сприятливий спелеопотенціал та можливості для пропаганди активного здорового способу життя через спелеотуризм. Важливим фактором розвитку цього виду спорту є: геополітична ситуація в державі та анексія Кримського півострова із його наявними спелеоресурсами. Також варто поліпшити інформативну складову для населення щодо можливості здійсненна рекреації на базі печер. Стимулювати дитячий інтерес з шкільного віку, для чого доцільно створювати спелеогуртки та секції. Важливим є кадровий підбір працівників для обласних та міських центрів туризму, котрі знаються на спелеології, всебічне сприяння та підтримка з боку держави таких працівників. Основна частина сприяння розвитку спелеотуризму та популяризації спелеології лишається за всеукраїнського громадською організацією Українською спелеологічною асоціацією. При успішній реалізації пропаганди спелеотуризму, цей вид спорту матиме перспективу стати серйозним конкурентом ведучим видам спортивного туризму.

Список використаних джерел

1. *Масляк П. О. Рекреаційна географія: навч. посібник. К.: Знання, 2008. 343 с.*
2. *Панов С.Н., Говор В. В. Перечень классифицированных и эталонных туристских спортивных маршрутов и препятствий. ТССР, 2-е изд., испр. и доп. М., 2008. 144 с.*

Завійська В. М.
старший викладач,
Лукасевич Л. В.
старший викладач,
Кулаєв В. І.
старший викладач
Львівський торговельно-економічний університет

ПРОФЕСІЙНО-ПРИКЛАДНА ФІЗИЧНА ПІДГОТОВКА СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

Фізичне виховання завжди виконувало прикладну функцію, будучи одним із засобів підготовки молоді до професійної діяльності. Основною метою вищого закладу освіти є підготовка конкурентоспроможного фахівця. Сучасний науково-технічний прогрес потребує різнобічної підготовленості людини до трудової діяльності: високого рівня фізичного здоров'я, розумової і фізичної працездатності, розвитку професійно необхідних фізичних якостей, психофізіологічних та психічних функцій, ін. Фізичне виховання, як невід'ємний компонент професійної підготовки студентів, повинне забезпечувати реалізацію цих умов. Крім того, кожна професія висуває свої вимоги до підготовки фахівців у ВНЗ, що обумовлює необхідність профілювання процесу фізичного виховання, поєднання загальної фізичної підготовки зі спеціалізованою – професійно-прикладною фізичною підготовкою (ППФП).

Низка науковців стверджують, що в результаті ППФП формується широкий комплекс фізичних та особистих якостей, психофізіологічних та психічних функцій, необхідних для високопродуктивної праці за обраним фахом. Основні завдання, що висуваються перед ППФП полягають у зменшенні терміну професійної адаптації майбутнього фахівця, підвищенні рівня резистентності організму стосовно негативних чинників професійної діяльності, поліпшенні здоров'я та працездатності, формуванні та вдосконаленні фонду прикладних умінь та навичок, вихованні моральних і вольових якостей, оволодінні студентами системою спеціальних знань та навичок професійно-прикладної фізичної самопідготовки.

До основних чинників, що впливають на зміст професійно-прикладної фізичної підготовки, належать: вид праці, переважні види діяльності, знаряддя праці, форми організації праці, робочі пози, режим роботи, характер моторної дії, умови праці, переважні рухові акти, стан функціональних систем, що зазнають найбільшого навантаження, психічні функції, які беруть участь у прийманні інформації.

Важливе значення для успішної виробничої діяльності мають належний рівень здоров'я, стан центральної нервової, серцево-судинної, дихальної систем, опорно-рухового і вестибулярного апарату, механізмів адаптації. Особливої уваги потребують серцево-судинна та центральна нервова системи, які у зв'язку зі специфікою праці найбільш уразливі до впливу негативних чинників. Ефективність праці багато в чому залежить від індивідуальних особливостей щодо розумової та фізичної діяльності.

З огляду на те, що в ЛТЕУ здійснюється підготовка фахівців з низки спеціальностей, близьких за характером трудової діяльності, зокрема економістів, товарознавців, юристів, спеціалістів з менеджменту, маркетингу, ін., ми розглянемо особливості ППФП для даної категорії студентів.

Результати обробки проведених анкетувань показали, що діяльність представників цих спеціальностей характеризується монотонністю і малорухливістю, тривалим перебуванням у вимушеній робочій позі сидячи. Найбільшого навантаження зазнають м'язи спини, шиї, верхнього плечового поясу, а також виникають застійні явища у нижньому плечовому поясі. Характерним для даних спеціальностей є зосередженість і висока концентрація уваги, напруження зору, значне розумове та емоційне навантаження. Найбільш

вагомі якості, які притаманні професійній діяльності економіста – це загальна витривалість, статична витривалість, координація рухів рук, психофізичні якості.

Дослідження професії економіста демонструє, що в його діяльності важливу роль відіграють психічні функції. Майбутньому фахівцю необхідні такі властивості уваги, як обсяг, розподіл, концентрація уваги, стійкість. Отже, потрібно мати хорошу оперативну й довготривалу пам'ять, що забезпечить запам'ятовування на короткий і тривалий час значного обсягу інформації та оперативного мислення для швидкого аналізу одержаної інформації, вибору правильного рішення та його реалізації. Умови праці вимагають стабільності нервових процесів, емоційної стійкості, самовладання .

Спеціальними дослідженнями встановлено, що результативність виконання завдань спеціалістів економічної галузі майже на 30 % залежить саме від їхньої спеціальної психофізичної підготовленості. Саме тому професійно-прикладна фізична підготовка у ВЗО повинна здійснюватися з урахуванням особливостей майбутньої професійної діяльності студентів і вимог до їхньої психофізіологічної та психофізичної підготовленості.

Аналіз низки досліджень свідчить про те, що найбільш ефективними засобами професійно-прикладної фізичної підготовки студентів економічних спеціальностей є вправи з легкої атлетики, плавання, спортивних ігор, різновидів гімнастики та фітнесу, а також спортивне орієнтування, туризм, веслування, йога.

Була також зроблена спроба поєднати базовий компонент навчальної програми з фізичного виховання, побудований на основі використання спортивних ігор, легкої атлетики, гімнастики, загальної фізичної підготовки, з варіативним, до складу якого включили вправи з вищезазначених видів спорту, спрямованих на розвиток дихальної системи, статичної стійкості, психофізіологічних функцій та зміцнення м'язів спини, черевного пресу, верхнього та нижнього плечового поясу.

Отже, вибір оптимальних засобів ППФП та їхнє раціональне поєднання із різноманітними методами та формами реалізації в програмах з фізичного виховання у вищих закладах освіти здатні вирішити поставлені завдання і забезпечити підготовленість студентів до високопродуктивної професійної праці з обраної спеціальності.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Матеріали
щорічної наукової конференції вчених
Львівського торговельно-економічного університету

Оригінал-макет видавництва Львівського торговельно-економічного університету

Підписано до друку 08.05.2019 р.
Формат 60х84/16. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Друк на різографі.
24,12 др. арк. 22,54 ум. др. арк. 33 облік.-видавн. арк.
Тираж 100 прим. Зам. 50.

Віддруковано в друк. видавництва Львівського торговельно-економічного університету
79005, м. Львів, вул. Туган-Барановського, 10. Тел. 244-40-19. e-mail drook@ukr.net
Свідоцтво Держкомітету інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України
серія ДК № 5149 від 15.07.2016 р.