ЦЕНТРАЛЬНА СПІЛКА СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

МАТЕРІАЛИ
НАУКОВОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ СТУДЕНТІВ

СУЧАСНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА, ТЕХНОЛОГІЙ ТА ЇХ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Львів, 18 червня 2020 року

Львів
2020

Сучасні напрями розвитку економіки, підприємництва, технологій та їх правового забезпечення: матеріали Наукової конференції студентів / [відповід. за вип. : проф. Семак Б. Б.]. – Львів : вид-во Львівського торговельно-економічного університету, 2020. – 316 с.

ISBN 978-617-602-275-6

У збірнику представлені тези доповідей, які оприлюдненні на Науковій конференції студентів "Сучасні напрями розвитку економіки, підприємництва, технологій та їх правового забезпечення", яка відбулася у Львівському торговельно-економічному університеті 18 червня 2020 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.	професор, декан юридичного факультету Львівського торговельно-економічного університету
Осінська О. Б.	завідувач аспірантури, доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи Львівського торговельно-економічного університету
Кузьма Х. В.	провідний фахівець наукового відділу, старший викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки Львівського торговельно-економічного університету
Кондратюк С.	голова СНТ Інституту економіки та фінансів Львівського торговельно-економічного університету
Якубич Е.	голова СНТ факультету міжнародних економічних відносин та інформаційних технологій Львівського торговельно-економічного університету
Тишков Д.	голова СНТ юридичного факультету Львівського торговельно-економічного університету
Примак А.	голова СНТ факультету товарознавства, управління та сфери обслуговування Львівського торговельно-економічного університету

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

© Колектив авторів

ISBN 978-617-602-275-6

© Львівський торговельно-економічний університет

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1 "СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, ОБЛІКУ ТА ФІНАНСІВ"

Бас Ю. О., Льода Р. І. Основні етапи еволюційного розвитку торгівлі як виду підприємницької діяльності..... 10

Боляк І. В. Управління конкурентоспроможністю та якістю продукції..... 13

Бондаренко А. В., Покора С. Т. Актуальні проблеми провадження оптової торгівлі суб'єктами малого підприємництва..... 15

Брусьо Т. В. Діагностика можливих помилок і порушень під час аудиту розрахунків з оплати праці..... 18

Вовк А. Р. Приватні інвестиції та напрями стимулювання інвестиційної активності в Україні..... 20

Герасимова А. В. Тенденції розвитку економіки України..... 22

Глінка А. Р. Системи автоматизації облікової інформації: актуальні підходи вибору..... 24

Горошко Б. Я. До питання функцій аналізу господарської діяльності у сучасних умовах..... 25

Глінка А. Р. Теоретичні питання розвитку економічного аналізу..... 27

Горзов Г. П. Державні фінанси у фінансовій системі держави: теоретичний аспект..... 28

Гузь М. П. Стан та перспективи розвитку фінансового ринку України в умовах глобалізації..... 30

Горошко Б. Я. Теоретичні аспекти та напрями удосконалення бухгалтерського обліку..... 31

Дмитрів І. О. Зовнішня трудова міграція з України: причини, масштаби, наслідки..... 32

Добросинець С. Б. Організація аналітичного обліку товарів у споживчої кооперації.... 34

Дячук Н. В. Інтелектуальний капітал підприємства в Україні..... 35

Здрагуш Х. Г. Сучасний стан та перспективи розвитку економіки..... 38

Зозуляк Р. В. Прогноз макроекономічних показників на 2020-2021 роки. Вплив COVID-19 на економіку України..... 40

Іванян Д. Г. Грошово-кредитна політика НБУ та підвищення її ефективності..... 42

Козак Р. А. Державне регулювання економіки: сутність, форми, межі..... 45

Козакевич Д. А. Економічний аналіз діяльності підприємства: основні завдання та принципи..... 47

Козлова Ю. І. Глобалізація та її вплив на формування економічної політики держав..... 49

Корейба В. В. Цінні папери в Україні та їх характеристика..... 50

Коробецька Г. С. Механізм функціонування фінансового ринку в Україні..... 53

Костик О. М. Методичні аспекти аналізу фінансової звітності підприємства..... 55

Костишак М. М. Платіжний баланс: чинники формування та методи оцінки..... 56

Кравець С. В. Напрями вдосконалення державного регулювання ринку праці в Україні..... 58

Леськів Л. М. Історичні аспекти розвитку функціонально-вартісного аналізу..... 60

Лесько С. Р. Економічна роль держави в ринковій економіці..... 62

Линда М. Ю. Основні глобальні проблему сучасного світу..... 64

Леськів Л. М. Особливості нарахування та обліку амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів..... 67

Маланюк І. Р. Соціально-економічні наслідки інфляції та шляхи їх подолання..... 68

Манько Ю. І. Соціальна відповідальність лісгоспу як джерело конкурентних переваг..... 70

Марцінко Ю. Р. Економічна сутність інвестицій, як об'єкт обліку та контролю..... 72

Матківська К. В. Аналіз ринку праці в Україні..... 74

Мейсарош Б. В. Податкові пільги для бізнесу в умовах COVID-19..... 76

Мельник Л. В. Аналіз діяльності підприємства в умовах використання комп'ютерних технологій..... 78

Мельницька Я. А. Фінансове планування як інструмент управління покращенням фінансового стану підприємства..... 80

Микита А. М. Тенденції розвитку страхування життя в Україні..... 82

Милян І. І. Економічна сутність фінансової безпеки банків та основні завдання її забезпечення..... 84

Михайляк Д. Б. Управління фінансовою стійкістю банку..... 86

Мішкай Т. С. Соціальний аудит у системі прийняття управлінських рішень..... 88

Млечко М. І. Особливості формування ресурсного потенціалу банків у сучасних умовах..... 89

Мутян І. Є. Проблеми подолання бюджетного дефіциту України..... 91

Низкогуз І. І. Організація документообігу у торговельних підприємствах споживчої кооперації..... 94

Обіцькі М. О. Аналіз доходів місцевих бюджетів України..... 95

Остапчук Х. А. Напрями підвищення капіталізації банківської системи України……. 97

Павлюк С. Б. Інформаційне забезпечення маркетингових витрат підприємства: обліково-економічний аспект..... 99

Патер М. М. Підходи до класифікації чинників формування фінансових результатів діяльності підприємств..... 100

Пацан К. А. Особливості облікового відображення процесу постачання..... 103

Пилипяк Р. М. Методичні аспекти обліку фінансових інвестицій..... 104

Писанюк В. В. Облікова політика щодо дебіторської заборгованості підприємства..... 105

Плазова А. В. Регулювання економіки як пріоритетна функція держави в умовах глобальних потрясінь..... 107

Помірко Ю. Р. Державний борг України та його динаміка..... 108

Пріцак А. Р. Чинники формування і принципи управління державним боргом..... 110

Проказюк М. Ю. Фіскальна політика держави..... 111

Сабат В. Б. Капіталізація банків та напрями її підвищення..... 114

Семенович І. В. Оцінка, стан і шляхи підвищення рівня життя населення в Україні..... 116

Сиглова С. Ю. Принципи та чинники формування державного бюджету..... 118

Смолякова Є. С. Характеристика нових макроекономічних показників: індексу людського розвитку (ІЛР), індексу економічної свободи (ІЕС) та рівня глобалізації (РГ)... 119

Столярчук В. І. Характерні особливості та завдання фінансової стратегії в системі управління підприємством..... 121

Тишко Ю. О. Аналіз діяльності транснаціональних корпорацій в Україні..... 123

Федоренко А. О. Вплив пандемії на міжнародні зв'язки та зовнішню торгівлю України..... 125

Фещин М. М. Циклічність як форма економічного розвитку..... 128

Фещук Р. Р. Теоретичні аспекти організації обліку основних засобів..... 129

Федоренко А. О. Вплив війни та пандемії на державний борг України..... 130

Фурс К. О. Фінансова стійкість як основа безпеки підприємства..... 132

Харук С. Л. Формування недержавного пенсійного забезпечення в Україні..... 135

Чорна К. О. Державне сприяння промисловому експорту в умовах СОТ..... 136

Шатило В. Г. Проблеми державного регулювання економіки в Україні..... 137

Шеліга С. В. Податкова політика України: характерні та особливості та напрями вдосконалення..... 139

Шмалюк І. А. Стан, сучасні проблеми та напрями вдосконалення державного регулювання прожиткового мінімуму в Україні..... 142

Шульга І. В. Роль виробничого підприємництва в національній економіці..... 143

Ющишина В. О. Теоретичні основи дослідження корпоративних клієнтів банків..... 145

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

Агатіна О. І. Мануальне тестування програмного забезпечення..... 147

Агєєва А. В. Визначення ставлення споживачів до новинок на ринку споживчих товарів..... 148

Алтухова В. М. Інноваційні напрямки розвитку туристичного бізнесу..... 150

Арзуманян Д. В. Формування фірмового стилю на споживчому ринку..... 151

Батура В. М. Системний підхід до забезпечення показників безпеки у закладах ресторанного господарства..... 153

Богонос В. М., Кухар В. М. Специфіка маркетингової діяльності у сфері послуг..... 155

Бойко О. А. Ідея студентського споживчого товариства як інструмент розвитку малого та середнього бізнесу та розвитку дуальної освіти в університетах..... 157

Бомпа Л. О. Модернізація роботи закладів ресторанного господарства..... 160

Бурмас В. В. Прогнозна динаміка умов торгівлі для України в 2020-2021 рр..... 162

Ватаманюк І. В. Теоретичні засади міжнародного технологічного обміну..... 164

Головата Р. І., Шепіда М. Б. Детермінанти розвитку в’їзного туризму в Україні..... 166

Завальна А. А. Типологізація основних категорій лікувально-оздоровчого туризму..... 167

Кельман А. С. Роль банків у активізації зовнішньоторговельної діяльності вітчизняних підприємств..... 169

Кісь М. Р. Вплив демографічних та економічних факторів середовища на діяльність роздрібного торговельного підприємства..... 171

Колотило М. І. Переваги і тенденції розвитку мобільного маркетингу..... 174

Коровкін А. Б. Особливості формування зовнішньоекономічних відносин між Україною та Польщею..... 176

Кошман О. І. Дослідження поведінки споживачів у маркетинговій діяльності..... 177

Кудринський В. С. Альтернативні пояснення відсутності “кризової” дестабілізації валютного ринку в Україні..... 179

Левчук В. Ю. Аналіз середовища діяльності молокопереробного підприємства..... 181

Литвинюк К. О. Проблеми конкурентоспроможності торгових точок малого бізнесу у селищах та містах з невеликою кількістю населення..... 184

Маркевич Н. С. Основні тенденції розвитку світового ринку кави..... 185

Осінська О. Б. Державне регулювання туризму в Україні..... 188

Павлюк С. Б. Дослідження ринку кондитерських виробів України..... 190

Пазюк Ю. А. Організація маркетингу в діяльності ломбардів..... 191

Папета В. С. Технологічні інновації в ресторанному господарстві..... 193

Поліщук О. А., Сарвас Т. В. Роль держави щодо гарантування інформаційної безпеки..... 195

Рабчевська А. О. Особливості маркетингової стратегії українського провайдера..... 198

Регей О.-І. Є. Перспективи діяльності України на європейському ринку аутсорсингових бізнес послуг..... 200

Романюк Б. Р. Дослідження чинників, що визначають купівельну поведінку покупців на споживчому ринку..... 203

Співак О. А. Формування стратегії економічної безпеки готельно-ресторанного підприємства..... 204

Стецик П. П., Дудник А. О. Напрями вдосконалення маркетингової стратегії підприємства для окремих сегментів ринку..... 207

Струтинська Т. Б. Проектування та реалізація інтернет-магазину як моделі електронної торгівлі..... 209

Тарба О. С. Дослідження купівельної поведінки покупців тортів..... 212

Ткачишин А. Г. Дослідження впливу нецінових факторів конкуренції на ринку банківських послуг..... 214

Ткачук А. С. Інформаційно-технологічний напрям інноваційного розвитку туристичної сфери..... 217

Тучковська І. І. Міжнародний досвід та підтримка підприємницької діяльності для осіб з інвалідністю у сільському туризмі..... 218

Улич Д. І. Дослідження складових маркетингової стратегії проштовхування підприємства..... 220

Федусевич Д. В. Формування іміджу підприємства..... 221

Цап Н. В. Трансформація структури зовнішньої торгівлі України в умовах посилення євроінтеграційних тенденцій..... 222

Ченчак Д. М. Перспективи розвитку індустрії гостинності: інноваційний аспект..... 223

Червякова А. К. Підвищення конкурентоспроможності підприємств харчування..... 225

Шевчук С. В. Роль бірж у активізації міжнародної торгівлі..... 227

Шкурак Б. В., Фалюта Я. Є. Туристично-ресурсний потенціал Львівського регіону..... 230

Юришинець М. П. Дослідження кон'юнктури ринку вина в Україні..... 231

СЕКЦІЯ 3 “ТОВАРОЗНАВСТВО ТА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДОВОЛЬЧИХ І НЕПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ”

Бобуська-Дьєрдь Х. В. Зміст та методи перевірки якості індивідуальних транспортних засобів..... 235

Васильєва О. О. Збагачення бісквітних виробів харчовими волокнами..... 236

Василянський О. В. Сучасні тенденції покращення якості вина при виробництві……. 238

Грішин А. О. Поліпшення споживних властивостей макаронних виробів на сучасному етапі..... 240

Гула Ю. Ю. Мікроорганізми як причина виникнення харчових отруєнь..... 241

Зборовський А. І. Використання у товарному маркуванні знаків зазначення місця походження – вітчизняна практика та європейський досвід..... 243

Ковальова Д. О. Товарознавчо-експертна діяльність у попередженні економічних злочинів..... 248

Колодна З.-М. Р. Застосування протеолітичних ферментів у технології переробки м’яса..... 251

Кук Н. Б. Перспективи розвитку крафтового пивоваріння в Україні..... 252

Лабай А. А. Перспективні напрямки використання нетрадиційної сировини у виробництві крекерів..... 253

Павук М. В. Збагачення вафельних напівфабрикатів біологічно цінною рослинною сировиною..... 255

Партеса В. С. Основні світові виробники чаю та їх асортиментна пропозиція на ринку..... 257

Сидорак Г. П. Асортиментні знаки у маркуванні жіночого шкіряного взуття..... 259

Сокальська А. А. Унікальні властивості текстильних екоматеріалів із волокон льону..... 261

Струмеляк О. В. Безалкогольні напої функціонального призначення..... 262

Турянська М.-К. П. Використання безфосфатних пральних порошків в Україні..... 264

СЕКЦІЯ 4 “УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВИХ МЕХАНІЗМІВ В УМОВАХ ЗМІН ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ”

Ватраль М. Д. Корпоративні спори, як частина діяльності господарського товариства..... 266

Воронко Н. Р. Логічне мислення і псевдореальність тенденційності..... 268

Гадзаман О. І. Правові аспекти оскарження публічних закупівель в Україні..... 270

Галько Є. О. Провадження в справах про банкрутство банків..... 272

Єдакова А. І. Щодо теоретико-правової регламентації конфіскації майна у кримінальному законодавстві зарубіжних держав..... 274

Козак Н. П. Поняття послуги у цивільному праві..... 276

Коць Л. В. Акцизний податок в Україні..... 278

Кузічкін О. В. Щодо дійового каяття та його відмінності від добровільної відмови при незакінченому злочині..... 281

Лаврухіна В. В. Обмеження волі як вид кримінального покарання..... 283

Магдич С. С. Процесуальний статус захисника на досудовому розслідуванні..... 286

Мацура Н. А. Поняття та характеристика загальних засад призначення покарання..... 288

Немченко О. О. Щодо проблем запровадження кримінальної відповідальності юридичних осіб..... 290

Панасюк А. А. Поняття, види та підстави застосування запобіжних заходів у кримінальному провадженні..... 292

Петриченко О. О. Договір довічного утримання – Європейський досвід..... 294

Потоцька Ю. В. Щодо особливостей покарання неповнолітніх за кримінальним законодавством зарубіжних держав..... 296

Савенко О. Ю. Щодо поняття та ознак спеціального суб’єкта..... 298

Самбялов Ю. Д. Щодо відмінності уявної оборони від необхідної оборони за кримінальним законодавством України..... 301

Сенюга М. І. Щодо нормативного закріплення принципів кримінального права..... 303

Тишков Д. Д. Порівняльний аналіз співучасті у злочині за кримінальним законодавством України та Англії..... 306

Троцюк В. І. Щодо повторності злочинів за кримінальним законодавством зарубіжних держав..... 308

Хохлюк М. А. Щодо порівняльного аналізу примусових заходів медичного характеру в Україні та інших зарубіжних державах..... 310

СЕКЦІЯ 1 "СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, ОБЛІКУ ТА ФІНАНСІВ"

Бас Ю. О.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Товарознавство та експертиза в митній справі",
спеціальність "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність",
Льода Р. І.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Товарознавство та експертиза в митній справі",
спеціальність "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Олексин І. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ОСНОВНІ ЕТАПИ ЕВОЛЮЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ ЯК ВИДУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Вітчизняна торгівля як вид підприємницької діяльності та сфера наукових досліджень формувалася протягом тривалого періоду часу. Проведемо порівняльний аналіз еволюції торгівлі на прикладі України та індустріально розвинених країн. Виявлено, що протягом кількох десятиліть у розвинених країнах відбувався інноваційний розвиток торгівлі. У той же час вітчизняна торговельна сфера розвивалася всупереч принципам підприємницької діяльності, що, в кінцевому підсумку, обумовило її відставання від сучасних технологій торговельного обслуговування.

На наш погляд, у якості першого етапу еволюції необхідно, виділити період із 1920 року до початку 1950 року. Саме в цей час за кордоном відбувається "стирання бар'єру" між споживачем і товаром, так як до цього моменту вся світова торгівля велася виключно за допомогою прилавка обслуговування. Слід зазначити, що вже у 20-тих роках в Америці з'являється перший торговий центр, а в 30-тих роках – перший гіпермаркет. У цей же час в Бельгії та у Франції на околицях міст відкриваються великі магазини, що спеціалізуються на програмах активізації продажу – акції та знижки. Економічний сенс нововведення полягав у тому, що скоротивши витрати за рахунок придбання порівняно недорогої заміської нерухомості, компанії змогли встановити низькі ціни на товари. Це, в кінцевому підсумку, дозволило суттєво збільшити потік покупців. Слід зазначити, що цей період часу ознаменувався початком діяльності першої торговельної мережі Humpty Dumpty Stories. Перший же супермаркет у сучасному розумінні формату був відкритий у 1916 році, а вже через сім років торговельна мережа нараховувала до 2,8 тис. торговельних одиниць [1].

Наступний етап еволюційного розвитку торгівлі відноситься до періоду з середини 50-тих років до 70-тих років. У ці роки посилюється увага щодо рівня обслуговування покупців, впроваджуються нові методи обслуговування, значно розширюється торговельний асортимент. Даний період за кордоном характеризується широким поширенням концепцій маркетингу та логістики в торгівлі. Фахівці займаються розробкою рішень стосовно скорочення кількості циклів замовлення, оптимізацією виробництва продукції. Приходить розуміння, що матеріальні потоки на етапах зберігання та транспортування товару повинні бути пов'язані в єдину систему управління. Це дає вагомий потенціал зменшення витрат і досягнення економічного ефекту за рахунок об'єднання розрізнених функцій дистрибуції. Наприкінці 50-тих та початку 60-тих років у США розвиваються мережеві формати торгівлі. Нарощують оберти торгові мережі Wal-Mart, Target, Kmart [1], у тому числі завдяки зняттю законодавчих обмежень монополій. Розвивається тенденція організації заміських великих торгових центрів та масового харчування із місцями для паркування транспортних засобів. Удосконалюється дисконтна торгівля. Розпочинається процес комп'ютеризації складських управлінських процесів. Розглянемо розвиток вітчизняної торгівлі в період із 1950-1970 років. У цей період вивчався та був визнаним як прогресивний зарубіжний досвід організації торгових центрів. Зазначалось, що він забезпечує надання більшої кількості

торговельних послуг і інших видів обслуговування населення в одному місці, а також приблизно на 15-20º% знижує капітальні вкладення в порівнянні з розрізненим будівництвом торговельних об'єктів. Разом із тим, не можна забувати, що під торговим центром вітчизняними фахівцями в цей час розумілася "торгова зона в центрі міста". В країні відбувався розвиток універмагів, як типу підприємств роздрібної торгівлі, які мають широкий асортимент товарів і застосовують метод продажу за допомогою прилавку обслуговування. Рух і паркування особистого транспортного засобу ігнорували при створенні як торгових об'єктів, так і інших будівель і споруд, що згодом призвело до невирішених до теперішнього часу проблем [2]. Отже, в той час як в індустріально розвинених країнах у 60-тих роках відбувався інноваційний розвиток торгівлі як виду підприємництва, зокрема шляхом активного впровадження технологій маркетингу та логістики, в нашій країні торгівля розвивалася за всупереч принципам комерційного бізнесу.

Третій етап, обмежений часовими межами 70-тих років, можна охарактеризувати як етап оптимізації торговельних процесів. Фахівці в цей час займаються питаннями оптимального розподілу та використання сукупного ресурсного потенціалу торговельних бізнес структур. Спостерігається стрімке захоплення американського ринку торговельними мережами та розпочинається їх транснаціональна експансія. У нашій країні в цей період відбувається поширення нових типів магазинів – універсамів із прогресивним на той час методом продажу – самообслуговування. У великих містах інтенсивно розвиваються спеціалізовані магазини ("Дитячий світ", "Спорттовари" тощо) у яких діють кафетерії та відділи замовлень із доставкою товарів за вказаною покупцем адресою. Увага приділялася створенню сприятливих умов організації праці торговельних працівників психологічного розвантаження персоналу тощо. Паралельно продовжується політика концентрації торговельних об'єктів у центральній частині населеного пункту. Таким чином, розрив між двома видами економічних систем продовжив заглиблюватися.

Наступний етап розвитку торгівлі як виду підприємницької діяльності припадає на 1980 роки. В цей час у зарубіжних країнах відбувалися структурні зміни в бізнесі. Зокрема спостерігалось впровадження в менеджмент торговельних підприємств ідеології управління якістю. Завдяки розвитку персональних комп'ютерів, у роздрібну торгівлю запроваджують технології електронного обміну інформацією (Electronic Data Interchange, EDI). Торгова сфера отримує інструмент on-line моніторингу стосовно переміщення логістичних потоків, розпочинаючи з закупівель і ефективної роботи з постачальниками до реалізації продукції кінцевому споживачеві. Крім того, з'являється можливість забезпечення віддаленого доступу за допомогою телекомунікаційних і супутникових технологій, електронного обміну даними, високошвидкісних комп'ютерних мереж тощо. В цей же період у нашій країні відбувається перебудова та запроваджується індивідуальної трудової діяльності, що відповідно вплинуло на такий вид підприємницької активності, як торгівля. Вивчаючи даний період, не можна не відзначити, що в 80-ті роки вдавалося зберігати тенденцію зростання споживання продуктів харчування, включаючи "дефіцитні", зокрема завдяки зростання капіталовкладень в агропромисловий комплекс і імпорт продовольчих товарів. Проте, відставання від західних країн, щодо рівня споживання населенням основних продуктів харчування, стало в цей період значним, а його усунення в найближчі роки – малоймовірним.

Розглянемо наступний еволюційний етап, який обмежено часовим інтервалом 90-тих років. Так, у світовій економіці відбуваються функціональні зміни в підходах до організації та управління ринковими бізнес-процесами. Багато фірм активно розширюють сферу діяльності за межами регіонального або національного рівня, поступово виходячи на глобальний ринок. Активний розвиток отримує електронна торгівля, як на B2C, так і на B2B ринках. Широко поширюються технології штрихового кодування й електронного переказу грошових коштів. Зокрема, у США фахівці багато уваги приділяють проблемі раціонального вибору місця розміщення торговельних об'єктів для їх максимального наближення до покупців, маючи за мету удосконалення процесу формування попиту та активізацію продажу. В Україні в цей період торгівля розвивалася, перш за все, за рахунок діяльності підприємців-комерсантів, які привозили товари з Туреччини, Польщі, Китаю тощо.

З’являються дрібнооптові, речові та продовольчі роздрібні ринки, комерційні намети тощо, які не дозволяли ефективно запроваджувати торгово-технологічні процеси. Цей період у спеціальній літературі названий періодом становлення різних типів торгових організацій [1].

Враховуючи “Програма розвитку та підтримки малого українського бізнесу” [2], відзначимо, що для еволюційного періоду до 2020 року, характерним є розвиток торгових компаній за рахунок регіонального поширення, відкриття нових магазинів, прояві ознак консолідації торгівлі та мережевих операторів, диференціації форматів у розрахунку на різні споживчі групи, нерівномірність територіального поширення сучасних форматів. Реалії сьогодення свідчать, що у всіх сферах підприємницької діяльності інтенсивно проявляється глобалізація. Інтернет, мобільні технології, корпоративні інформаційні системи та інші девайси надійно увійшли в бізнес-практику торговельних підприємств.

На думку авторів, в найближче десятиліття (до 2030 року) найбільшим ринком роздрібної торгівлі може стати Китай, в якому, за прогнозом Economist Intelligence Unit (EIU) [3], очікується значне зростання роздрібного товарообороту. Це відбудеться за рахунок збільшення міського населення, його доходів, а також урядового стимулювання попиту. За прогнозами фахівців, роздрібний товарооборот у Китаї до 2022 року може зрости в 3,5 рази. В цьому випадку роздрібний товарооборот Китаю досягне 25 % сукупного обороту 60 найбільших країн, що в середньому вдвічі перевищить роздрібний товарооборот США [3]. Це, в свою чергу, означає, що для таких провідних торгових компаній, як Wal-Mart, Carrefour, Metro та Tesco, відкриються перспективи подальшого зростання. Оцінюючи перспективи зростання ринку роздрібної торгівлі інших країн та континентів, відзначимо, що зростання роздрібного товарообороту в Африканському регіоні буде як і раніше невисоким, у першу чергу, через проблеми з розвитком інфраструктури. Разом із тим, як відзначають фахівці, для розкриття потенціалу ринку роздрібної торгівлі Африки знадобиться лише 10-20 років. Отже, у найближчій перспективі цей ринок може створити певну конкуренцію провідним світовим лідерам.

На наш погляд, пріоритетною тенденцією десятиліття є зростання обсягів інтернет-торгівлі. Нині на даний сектор припадає вже більше 10 % ринку роздрібної торгівлі США та більше 13 % – Великобританії [3]. Очікується, що до 2022 року інтернет-торгівля складе близько третини всього світового ринку. На думку авторів, світова пандемія коронавірусної хвороби (Covid-19) сприяла розвитку онлайн-торгівлі, проте завдала непоправної шкоди традиційним форматам роздрібної торгівлі, зокрема малому бізнесу. Разом із тим, на погляд авторів, висновок проте, що традиційні формати роздрібної торгівлі в наступному десятилітті зникнуть – є неправомірним. Процеси переформатування роздрібної торгівлі повинні слугувати лише поштовхом до розробки нових бізнес-стратегій. Ще однією з причин пошуку напрямів розвитку торгівлі є вихід на український ринок міжнародних торгових мереж, які вже зайняли лідируючі позиції та в даний час конкурують не тільки з національними мережами, але й між собою. У цій конкурентній боротьбі вітчизняна торгівля поки що не може зайняти лідируючі позиції, так як глобальні торговельні мережі, працюють спільно з великими міжнародними логістичними компаніями, долаючи українські адміністративні бар’єри. Хоча, вже зі 2001 року українські торговельні оператори інтегрують свої зусилля проти глобальних мереж.

Отже, аналіз еволюції торгівлі показав, що період розвитку в індустріально розвинених країнах від окремих мережевих операторів до національного, а, в подальшому і до транснаціонального лідерства, був досить тривалим. Він тривав десятиліття та поступово призвів до формування гігантів глобальної роздрібної торгівлі. Зростаюча експансія великих міжнародних мережевих торгових компаній змушує українські торговельні підприємства розробляти стратегічні напрями розвитку. Актуальними тенденціями стають злиття та поглинання, які здатні принести успіх тільки оптимально структурованим і формалізованим торговельним підприємствам, здатним як до зовнішньої, так і до внутрішньої інтеграції бізнесу.

Список використаних джерел

1. *Shaping the Future of Retail for Consumer Industries. URL: https://www.weforum.org/reports/.*
2. *Unlimit Ukraine by EBA – Програма розвитку та підтримки малого українського бізнесу. URL: https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA.*
3. *Economist Intelligence Unit (EIU). URL: https://country.eiu.com/AllCountries.aspx.*

Боляк І. В.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Фінанси, банківська справа та страхування",
спеціальність "Фінанси, банківська справа та страхування"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Куцик В. І.
Львівський торговельно-економічний університет

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТА ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

Сучасна концепція управління конкурентоспроможністю підприємства ґрунтується на використанні базових положень теорії управління, відповідно до яких основними елементами системи управління є мета, об'єкт і суб'єкт, методологія та принципи, процес та функції управління.

Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі.

Об'єктом управління конкурентоспроможністю підприємства є рівень конкурентоспроможності, необхідний і достатній для забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції.

Суб'єктами управління конкурентоспроможністю підприємства є визначене коло осіб, що реалізують його (управління) мету: власник підприємства, вищий управлінський персонал підприємства (директор, заступники директора та керівники підрозділів підприємства), лінійні менеджери операційних підрозділів підприємства, державні та відомчі управлінські структури та органи.

Сьогодні підприємства, організації знаходяться в середовищі, яке постійно змінюється. У періоди корінних структурних перетворень можуть утримати позиції тільки ті організації, які вчасно передбачають тенденції змін і миттєво пристосовуються до них, використовуючи можливості і шанси середовища свого функціонування. Конкуренція є досить тонким та гнучким поняттям. В умовах скорочення попиту на товар або послугу найбільших труднощів зазнають виробники неякісної продукції, неефективні підприємства. При всій масштабності конкурентної боротьби виграє той, хто аналізує і бореться за свої конкурентні позиції. Однією з головних причин сучасної низької конкурентоспроможності українських товарів та послуг є неспроможність вітчизняних підприємств відстоювати та розширювати частку ринку, просувати товари та задовольняти інтереси споживача у повній мірі. Крім того важливою проблемою стає кількісна оцінка рівня конкурентоспроможності товару і управління нею, так як це досить трудомісткий, інтегрований процес, що складається із взаємопов'язаних складових і від якого залежить конкурентоспроможність всього підприємства.

Складність управління конкурентоспроможністю підприємства полягає у тому, що немає достатньої кількості теоретичних і практичних методик досягнення та підтримання позицій конкурентоспроможності підприємства. Управління конкурентоспроможністю не еквівалентне всій діяльності організації з досягнення кінцевих цілей, а включає в себе ті функції, що пов'язані з розробкою і реалізацією стратегії конкуренції, стимулюванням до реалізації, цільовою орієнтацією різних видів діяльності. Досягнення конкурентоспроможності є стратегічною ціллю діяльності організацій в умовах європейського ринку, для досягнення якого необхідна консолідація всіх підрозділів і ланок системи управління підприємства. Конкурентоспроможність підприємства в загальній класифікації об'єктів управління можна віднести до функціональних (на відміну від виробничих і структурних), які вимагають розробки. Актуальність підвищення якості та забезпечення конкурентоспроможності сягає свого апогею через близьке приєднання України до Світової організації торгівлі й мінімізацію тарифного захисту внутрішнього національного ринку, що спричинить збільшення конкурентного тиску на ринку. Основою конкурентоспроможності підприємств в Україні в

умовах переходу до ринкових відносин все більше виступає якість продукції, тому правильно обрана стратегія управління якістю продукції дозволить забезпечити ефективний розвиток підприємства і підвищення його конкурентоспроможності. Мета роботи – вдосконалення системи управління якістю продукції на підприємстві і на цій базі підвищення його конкурентоспроможності.

Якість продукції – це поняття, яке характеризує параметричні, експлуатаційні, споживчі, технологічні, дизайнерські властивості виробу, рівень його стандартизації та уніфікації, надійність і довговічність. Основними причинами зниження якості продукції є погана якість сировини, низький рівень технології, організації виробництва і кваліфікації робітників, неритмічність виробництва тощо. Підвищення якості – одна із форм конкурентної боротьби, завоювання і втримання позицій на ринку. Високий рівень якості продукції сприяє підвищенню попиту на продукцію і збільшенню суми прибутку не лише за рахунок обсягу продажів, а й за рахунок вищих цін. Саме в умовах відкритої ринкової економіки немислимої без гострої конкуренції, проявляються фактори, які роблять якість продукції умовою виживання товаровиробників, мірилом результативності її господарської діяльності, економічного добробуту країни. До таких факторів можна віднести стратегічне планування, наукову організацію праці, удосконалення мотиваційних стимулів, створення системи навчання робітників усіх категорій та використання нових методів контролю. Конкурентоспроможність – це обумовлене економічними, соціальними та політичними факторами становище країни або окремого товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках. спеціального механізму управління.

Підвищення якості та конкурентоспроможності продукції:

1. впливає на: зростання продуктивності суспільної праці; темпи й ефективність науково-технічного прогресу; структуру виробництва та функціональний розподіл потужностей;

2. забезпечує: ефективне використання основних фондів; економію сировини, матеріалів, палива, енергії; зростання ефективності інвестицій;

3. сприяє: повнішому задоволенню різноманітного попиту споживачів; виходу підприємств на світовий ринок, збільшенню експорту; формуванню іміджу підприємства як економічно надійного партнера.

Управління якістю продукції підприємства – це цілеспрямований напрям підвищення конкурентоспроможності його продукції, який може бути досягнутий за рахунок таких заходів:

−активізувати діяльність Національної ради з якості при Президенті України з метою проведення державної політики у сфері якості;

−забезпечення політичної підтримки щодо підвищення якості та конкурентоспроможності продукції з боку держави;

−заходів щодо співробітництва України з міжнародними організаціями, у тому числі з Європейською організацією;

−забезпечення організації діяльності підприємства, підвищення якості продукції та конкурентоспроможності на основі розробки відповідної його стратегії;

−впровадження системи заходів, що направлені на впровадження досягнень НТП, нових технологій, новацій для забезпечення виробництва високоякісної продукції;

−створення служб інформації про новітні технології, зміни у законодавстві, перспективні ринки збуту, що забезпечать підвищення якості продукції;

−створення центрів відповідальності за якістю продукції за місцем її виробництва;

−забезпечення заходів щодо підвищення якості стратегічного маркетингу;

−використання японського досвіду (як напрям підвищення якості продукції) – створення робочих груп якості та впровадження мотиваційних стимулів;

−створення системи навчання робітників підприємства усіх категорій, від зусилля яких залежить забезпечення якості продукції.

Однак для підвищення якості продукції на підприємстві, роботи відділу маркетингу

недостатньо. Ідея поліпшення якості повинна бути доведена до кожного працівника підприємства. Нагальною потребою є розробка і використання різноманітних форм і методів дієвого соціально-економічного впливу на всю низку процесів формування і забезпечення виробництва високоякісною і конкурентоспроможною продукцією. Формами і методами економічного впливу на ці процеси є, перш за все, узгоджена система прогнозування і планування якості продукції, встановлення прийнятних для виробників і споживачів цін на продукцію, достатньо потужна мотивація

Список використаних джерел

1. *Безус П. І., Волошенко О. О. Управління змінами обсягів виробництва. Економіка та держава. 2017. № 2. С. 66–68.*
2. *Управління конкурентоспроможністю. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5583.*
3. *Левкулич В. В. Зовнішні та внутрішні фактори впливу на забезпечення та покращення якості продукції. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. 2012. Вип. 2(36). С. 187–193.*
4. *Богацька Н. М., Цинкобур Л. Р. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. Молодий вчений. 2017. № 4. С. 599–603.*
5. *Причепа І. В., Лисаченко Г. І. Управління якістю та конкурентоспроможністю продукції підприємства. Матеріали XLV Науково-технічної конференції ВНТУ. Вінниця, 23-24 березня 2016. URL: http://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2016/paper/view/497.*

Бондаренко А. В.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Товарознавство та експертиза в митній справі",
спеціальність "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність",
Покора С. Т.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Товарознавство і торговельне підприємництво",
спеціальність "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"
Науковий керівник: д.е.н., проф. Міщук І. П.
Львівський торговельно-економічний університет

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПРОВАДЖЕННЯ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ СУБ'ЄКТАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Розвиток ринкових відносин і трансформація економіки в Україні забезпечують формування конкурентного середовища у сфері товарного обігу. Розвиток ефективної економіки в Україні неможливий без створення сучасного внутрішнього товарного ринку. Поділ єдиного акту купівлі-продажу на два віддалених один від одного в часі і просторі акти обумовив наявність посередників між виробниками і роздрібними торговцями. Таким посередником є оптова торгівля. – Автори монографії "Внутрішня торгівля України: проблеми і перспективи розвитку" зазначають: "Неспівпадіння часу і місця виробництва товарів з їх реалізацією потребує накопичення і зберігання певних товарних запасів, перегрупування виробничого асортименту в торговий, концентрації розпорошених по території країни товарних ресурсів, вивчення попиту населення та визначення місткості ринку. Ці функції виконують підприємства оптової торгівлі" [1, с. 138]. При цьому сама оптова торгівля трактується ще й як сфера підприємницької діяльності з придбання і відповідного перетворення товарів для наступної їх реалізації підприємствам роздрібної торгівлі, іншим суб'єктам підприємницької діяльності, ... (яка)... включає як безпосередні комерційні зв'язки на умовах договорів купівлі-продажу та поставки між підприємствами-виробниками і споживачами, так і зв'язки між ними через торговельних посередників" [2].

Вважаємо, що поняття оптової торгівлі є багатогранним і має трактуватися, по-перше, як вид економічної діяльності (як сукупність економічних, організаційних і правових відносин між суб'єктами товарного ринку стосовно купівлі-продажу із відповідними

перетвореннями товарів для їх подальшої реалізації або професійного використання, а по-друге – як сектор економіки (оптова торгівля – сукупність суб'єктів підприємництва, для яких профільним видом є саме зазначений вид діяльності).

Ринкові перетворення сфери товарного обігу в Україні докорінно змінили структуру сектора оптової торгівлі як складової економічної системи країни, умови провадження оптової торговельної діяльності суб'єктів господарювання, механізми формування системи господарських зв'язків та спричинили виникнення значних проблем у розвитку оптової торгівлі (зокрема – в частині структури оптового товарообороту та джерел поповнення товарних ресурсів, де частка вітчизняних товаровиробників у сегменті торгівлі непродовольчими товарами неухильно зменшується (рис. 1), попри загальне зростання обсягів оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі України за останні 5 років.

При цьому протягом останніх років стабілізувалася тенденція нерівномірного розподілу результатів ділової активності оптових торговців у регіональному розрізі. – Як видно з даних Державної служби статистики України, більше половини оптового товарообороту України у 2018 р. забезпечували підприємства оптової торгівлі, локалізовані у столиці країни – м. Києві; ще майже чверть оптової реалізації (24,0% у 2017 р.) здійснили оптові торговці лише 4 областей (Дніпропетровської, Київської, Одеської та Харківської), натомість частка в загальних обсягах оптового обороту решти регіонів не перевищує 3%.

Це актуалізує необхідність активізації в більшості регіонів (в тому числі – в західних областях України) розвитку підприємницької ініціативи, зокрема – шляхом створення оптових торговельних підприємств у секторі оптової торгівлі непродовольчими товарами.

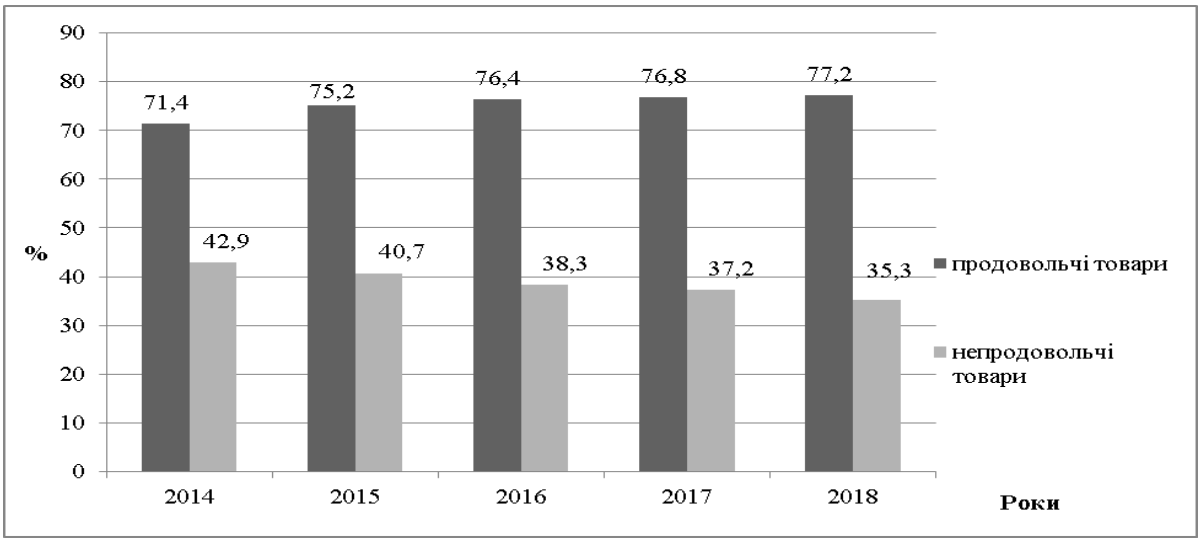


Рис. 1. Частка продажу товарів, що вироблені на території України, підприємствами оптової торгівлі у 2014-2018 рр.*(побудовано авторами за [3])*

В сучасній парадигмі діяльність оптових торговельних підприємств розглядається як комплекс взаємопов'язаних бізнес-процесів, які здійснюються у певній послідовності і в своїй сукупності складають даний вид діяльності. Найбільш поширеною є точка зору, що вся торговельна діяльність підприємства оптової торгівлі повинна розглядатися як комплекс бізнес-процесів, а саме: – комерційні із закупівлі товарів і надання послуг постачальникам; – комерційні з реалізації товарів і надання послуг покупцям; – логістично-виробничі; – фінансові; при цьому кожна з розглянутих груп бізнес-процесів тісно пов'язана з іншими, і незважаючи на різне функціональне призначення, вони складають єдиний механізм.

Проведений аналіз стану та проблем одного з діючих в Західному регіоні підприємств оптової торгівлі (назву якого власники не дозволили розкривати) показав, що підприємство володіє необхідними коштами, матеріально-технічною базою і кваліфікованими кадрами для здійснення торговельної діяльності у сфері оптової торгівлі, проте недоліком організаційної

структури Товариства є відсутність в складі апарату управління служби маркетингу та мінімальна кількість працівників комерційного відділу, які покликані забезпечувати основну торговельну діяльність підприємства.

Основні цілі Товариства як суб'єкта господарювання забезпечуються шляхом здійснення торговельної діяльності, яка включає комерційну роботу, організацію комплексу складських технологічних робіт і операцій та діяльність з логістичного супроводу товарних потоків, практичне здійснення яких в поєднанні з наявним потенціалом менеджменту, чинними нормативно-правовими вимогами і методиками організації комплексу основних процесів становить зміст комерційного, логістичного забезпечення; при цьому місце підприємства в загальному процесі руху товарів до споживачів за складом виконуваних функцій визначає його як підприємство оптової торгівлі продукцією виробничо-технічного призначення та окремими товарами народного споживання, насамперед – металопродукцією, будівельними матеріалами та господарськими товарами.

Досліджуване підприємство оптової торгівлі як за своєю організаційною структурою, так і за виконуваними в процесі товаропросування функціями відноситься до категорії оптових баз, оскільки з метою доведення продукції від підприємств-виробників до виробничих підприємств неторгових галузей та роздрібних торговельних підприємств у відповідності з їх замовленнями здійснює оптові закупівлі і продаж товарів оптовим покупцям переважно через власні склади. Провідним напрямом торговельної діяльності даного підприємства оптової торгівлі є комерційна робота з оптових закупівель та оптового продажу продукції виробничого призначення, виконання якої покладено на менеджера комерційного відділу та ДиректораТовариства.

Проведений аналіз стану комерційної роботи та комплексу технологічних процесів даного торговельного підприємства дозволив виявити низку проблем у її здійсненні, зокрема – недосконала система господарських зв'язків з постачальниками, серед яких переважають комерційні посередники, невигідні для підприємства умови і форми договорів на придбання оптових партій товарів, відсутність у них реальних важелів впливу на постачальників за порушення договірних зобов'язань, низький рівень організації роботи з вивчення ринку закупівель і збуту продукції, практично повна відсутність асортиментної політики, ігнорування рекламної роботи та ін., що обумовило практичне згортання оптової торгівлі і мінімізацію обсягів оптового товарообороту підприємства. Поряд з цим, починаючи з 2018 р. підприємство здійснює заходи з активізації торгівлі будівельними матеріалами (зокрема – облицювальною плиткою), електротехнічною (в т.ч. кабельною) продукцією, іншими окремими товарами, що дозволило призупинити падіння обсягів оптового товарообороту підприємства і в 2019 р. збільшити обсяги чистого доходу на 360 тис. грн в порівнянні з попереднім 2018 р. Для забезпечення логістичних процесів, пов'язаних з опрацюванням товарної маси, яка закуповується та реалізовується даним оптовим підприємством, воно володіє значною складською мережею, основну частину якої через малі обсяги оптового товарообороту вимушене було здати в довгострокову оренду.

Проте, наявних зусиль працівників Товариства на даний час недостатньо, у зв'язку з чим запропоновано: задля ефективнішого функціонування Товариства – визначити пріоритетні напрямки його діяльності на товарному ринку, переглянути та удосконалити концептуальну схему торговельної діяльності підприємства, передбачати застосування активних методів організації закупівлі, орієнтованих на вітчизняних товаровиробників у поєднанні з залученням надійних постачальників, розвитку партнерських відносин з найбільш динамічними та перспективними товаровиробниками; – відновити на підприємстві практику планування комерційної роботи, підвищити рівень економічного обгрунтування рішень з оптових закупівель і оптового продажу товарів, які є об'єктами комерційної роботи підприємства; – забезпечити підвищення рівня комерційної роботи підприємства з оптового продажу продукції на основі укладання з оптовими покупцями довго- і середньострокових договорів постачання продукції, а також застосування договорів дистрибуції з метою забезпечення міжсуб'єктної взаємодії; при цьому широко застосовувати комплекс заходів з

формування системи активізації оптових продажів, розробки відповідних планів та моделей активізації торгівлі. Нагальним завданням керівництва оптового підприємства слід визнати активізацію комерційної роботи з оптових закупівель товарів на основі встановлення потреб потенційних оптових покупців, широкого використання можливостей і методів комерційної логістики для прийняття рішень щодо вибору постачальників, обгрунтування потреби в продукції, використання складського господарства для розміщування і зберігання закуповуваних товарів та оптимізації комплексу логістичних операцій для їх просування до роздрібних торговців. В цьому ж контексті доцільно підвищити професійний рівень персоналу, відповідального за асортиментну політику та її експертно-товарознавче забезпечення, а також переглянути застосовувану на підприємстві систему оплати праці персоналу, зокрема – комерційного апарату, підвищити рівень його мотивації та стимулювання, що дозволить удосконалити організацію торговельно-господарської діяльності даного оптового торговця та забезпечити її активізацію.

Список використаних джерел

1. *Внутрішня торгівля України: проблеми і перспективи розвитку : монографія / І. М. Копич, О. О. Нестуля та ін.; за ред. В. В. Апопія, П. Ю. Балабана. Львів: "Новий світ – 2000", 2014. 565 с.*
2. *ДСТУ 4303:2004 "Торгівля роздрібна та оптова. Терміни та визначення понять".*
3. *Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.*

Брусьо Т. В.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Облік і оподаткування",
спеціальність "Облік і оподаткування"
Науковий керівник: д.е.н., проф. Воронко Р. М.
Львівський торговельно-економічний університет

ДІАГНОСТИКА МОЖЛИВИХ ПОМИЛОК І ПОРУШЕНЬ ПІД ЧАС АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ

Аудит фінансової звітності здійснюється з метою висловлення незалежної думки аудитора про її відповідність в усіх суттєвих аспектах вимогам національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, міжнародних стандартів фінансової звітності або іншим вимогам [1]. Одним із елементів, який має суттєвий вплив на показники фінансової звітності є витрати на оплату праці і розрахунки з персоналом.

Питання аудиту розрахунків з оплати праці досліджували у своїх працях такі науковці як Т. А. Бутинець, Р. М. Воронко, Г. М. Давидов, З. О. Душко, О. Б. Жогова, С. П. Лозовицький, М. Ф. Огійчук, В. С. Рудницький, В. О. Шевчук та ін. Проте, незважаючи на значний внесок у розкриття питань організації і методики аудиту розрахунків з персоналом, на сьогодні ряд проблем, що стосуються ідентифікації правопорушень у цій сфері вимагають вирішення з врахуванням вимог чинних нормативно-правових актів.

До складу показників праці та її оплати, які підлягають аудиторській перевірці науковці відносять: чисельність працівників, їхні професії та кваліфікація; витрати робочого часу у людино-годинах, людино-днях; кількість виготовленої продукції; розмір фонду оплати праці за категоріями працюючих, видами нарахувань; нарахування премій, відпускних; розмір відрахувань за їх видами тощо [2, с. 289].

На початковій стадії перевірки важливим для аудитора є оцінювання стану організації бухгалтерського обліку й ефективності внутрішнього контролю розрахунків з оплати праці на підприємстві, яке дає змогу встановити можливі зони ризику та визначитись з видами і кількістю аудиторських процедур у програмі аудиту.

Для забезпечення якості аудиту керівнику потрібно акцентувати увагу членів аудиторської групи на: характер можливих помилок і порушень, які можуть допускатися під час

обліку розрахунків з оплати праці; вплив цих помилок і порушень на достовірність фінансової звітності; методи та прийоми їх виявлення. До таких типових порушень відносять:

– відсутність обов'язкових документів з обліку оплати праці (табелів обліку робочого часу, нарядів тощо) і (або) порушення вимог до їх оформлення – це ускладнює аудит правильності обліку відпрацьованого часу чи обсягу виконаних робіт;

– порушення термінів виплати зарплати – стосується недотримання строків виплати заробітної плати, визначених чинним законодавством (двічі на місяць) та відповідного перерахування платежів до бюджету, що тягне за собою накладення на підприємство штрафних санкцій;

– включення до відомостей підставних осіб, які не брали участі у виконанні робіт – спрямоване на заниження прибутку з метою ухилення від сплати з нього податку та привласнення грошових коштів підприємства;

– завищення обсягів виконаних робіт чи повторне їх включення для нарахування заробітної плати – призводить до спотворення величини нарахованої основної й додаткової заробітної плати з метою заниження оподатковуваного прибутку та привласнення грошових коштів підприємства;

– встановлення виплат, доплат і надбавок до заробітної плати, не передбачених чинними нормативно-правовими актами – стосується незаконного нарахування цих виплат, що призводить до зростання витрат на оплату праці, неправомірних грошових виплат, неправильного застосуванням бази нарахування податків і платежів та викривлення розрахунків з бюджетом;

– арифметичні помилки у підрахунках підсумків в облікових документах, що стосуються оплати праці – зумовлюють спотворення даних у розрахунково-платіжних відомостях і облікових реєстрах з метою розкрадання готівки підприємства;

– неповний облік виплат, які мають характер оплати праці і наданої працівникам іншої матеріальної вигоди – зумовлює неправильне нарахування виплат персоналу, що спричиняє викривлення величини витрат на оплату праці та заниження сплати податків й платежів;

– помилки при нарахуванні лікарняних, відпускних та інших виплат за середнім заробітком – пов'язані з неправильними розрахунками цих виплат працівникам, що спричиняє викривлення величини витрат на оплату праці та розрахунків з персоналом, бюджетом і фондами соціального страхування;

– помилки у проведенні утримань та нарахувань податків і зборів – стосуються неправильного застосування ставок і неточних обчислень податку на доходи фізичних осіб, військового збору, єдиного соціального внеску, що призводить до викривлення розрахунків з бюджетом за цими податками і зборами;

– невідповідність даних синтетичного, аналітичного обліку й звітності, неправильне відображення у звітності середньоспискової чисельності працівників, величини витрат на оплату праці, заборгованості – пов'язана з викривленням показників обліку та звітності, що вводить в оману внутрішніх й зовнішніх користувачів і спричиняє накладення штрафних санкцій.

Таким чином, аудит розрахунків з оплати праці дає змогу пересвідчитись у дотриманні підприємством норм чинного законодавства з цих питань, відсутності чи наявності порушень щодо порядку оплати праці, правильності визначення сум нарахованої й виплаченої заробітної плати, інших виплат та проведених з них утримань і нарахувань на фонд оплати праці, відповідності відображення операцій у бухгалтерському обліку і достовірність їх розкриття в звітності підприємства.

Список використаних джерел

1. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21 грудня 2017 року № 2258-VIII. URL: http:// http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2258-19.

2. Огійчук М. Ф., Новіков І. Т., Рагуліна І. І. Аудит: організація і методика : навч. посібник. К.: Алерта, 2010. 584 с.

Вовк А. Р.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Фіскальне та митне адміністрування",
спеціальність "Фінанси, банківська справа та страхування"
Науковий керівник: к.е.н.,доц. Перепьолкіна О. О.
Львівський торговельно-економічний університет

ПРИВАТНІ ІНВЕСТИЦІЇ ТА НАПРЯМИ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ В УКРАЇНІ

Українці вважають за краще зберігати заощадження вдома, а не інвестувати їх. Куди ще може вкласти гроші український приватний інвестор, крім доларів і нерухомості. Більше половини громадян США – приватні інвестори. За даними Інституту Геллапа, 52% жителів даної країни інвестують в цінні папери. Така інвестиція для них є привабливою альтернативою банківським депозитам, яка, до того ж, може принести більше прибутку.

Приватні інвестиції не так популярні серед українців. За даними BusinessViews, українці зберігають "під матрацом" 26-86 млрд дол. Якщо взяти нижній поріг оцінки, сума все одно буде перевищувати золотовалютні резерви країни: у липні 2018 року – 18,1 млрд дол. Вона порівняння з обсягом прямих іноземних інвестицій в Україну за 2017 рік. Частка готівкових грошей в країні – 28%. Для порівняння, середній показник по зоні Євросоюзу становить 9,4%. Тобто в Україні великі капітали не працюють в економіці, а просто зберігаються у вигляді готівкових купюр. Якщо ж пересічні українці вирішують інвестувати, то переважно купують долари або нерухомість.

Якщо залишити фондовий ринок за дужками, то для українського інвестора залишаються наступні інструменти: вкладення коштів у традиційні бізнес-проекти, переведення капіталу у приватні фонди або інвестування в рамках клубу інвесторів.

Таблиця 1

Приватні інвестиції України у 2010-2018 рр.

Рік	Приватні інвестиції, млрд. дол	Приватні інвестиції на душу населення, дол.	Приватні інвестиції на душу населення, млрд. дол	Зростання приватних інвестицій,%	Частка приватних інвестицій в ВВП,%	Частка України,%		
	Поточні ціни		Постійні ціни			В світі	В Європі	В Східній Європі
2000	6.4	131.3	3.8	24.6	19.8	0.079	0.29	4.2
2001	8.6	177.1	4.5	17.1	21.8	0.11	0.39	4.8
2002	8.9	184.9	4.4	-1.8	20.2	0.11	0.38	4.8
2003	11.4	239.8	5.5	23.9	21.9	0.13	0.41	5.0
2004	14.2	300.4	5.8	5.2	21.1	0.14	0.43	4.7
2005	20.1	428.3	6.5	13.8	22.5	0.17	0.57	5.4
2006	27.5	589.0	7.8	18.4	24.5	0.21	0.69	5.8
2007	41.3	890.7	9.7	25.4	27.8	0.28	0.86	6.0
2008	51.5	1 115.7	9.9	1.6	27.4	0.32	0.98	5.8
2009	20.7	451.1	4.3	-56.5	17.1	0.15	0.53	3.8
2010	28.4	619.9	5.3	23.8	20.9	0.17	0.68	4.1
2011	36.6	803.2	6.0	12.9	22.4	0.20	0.77	4.3
2012	38.2	841.7	5.7	-4.5	21.7	0.20	0.88	4.4
2013	33.9	751.2	5.0	-12.4	18.5	0.17	0.77	4.0
2014	17.9	398.4	3.3	-34.5	13.4	0.087	0.39	2.3
2015	14.5	324.7	3.7	12.0	15.9	0.074	0.37	2.5
2016	20.3	456.4	5.3	42.8	21.7	0.10	0.51	3.5
2017	22.4	506.1	5.4	2.4	19.9	0.11	0.52	3.2
2018	24.6	558.0	5.4	-0.33	18.8	0.11	0.52	3.3

Джерело: [1].

Серед основних стимулюючих напрямів сучасної інвестиційної активності є: інвестування стартапів, об'єднання приватних інвесторів, фінансування privateequity, а також інвестиції в обмін на громадянство. Розглянемо кожен із них:

1. Бізнес-ангели для стартапів. Приватних інвесторів, які вкладають гроші та досвід у розвиток стартапу на ранній стадії, називають бізнес-ангелами. Найчастіше "ангели" – це професіонали, які здатні побудувати бізнес, накопичили достатній капітал і хочуть отримувати прибуток без особливих витрат часу [2].

2. Об'єднання приватних інвесторів. Об'єднуючись, приватні інвестори отримують можливість вкладати кошти в глобальні проекти. Крім того, це суттєво знижує інвестиційні ризики завдяки експертизі засновників та партнерів.

iClub– закрита спільнота для приватних інвесторів, створена фондом TA Ventures. Клуб бере на себе юридичну, аналітичну, фінансову підтримку угод і навчає нових членів.

UAngels–це мережева платформа для підприємців таприватних інвесторів, які прагнуть створити місцеві або міжнародні синдикати. Об'єднання шукає проекти, об'єднує бізнес-ангелів та навчає їх.

InvestmentMosaic– інвестиційний клуб закритого типу, який об'єднує представників інвестиційного бізнесу, приватних інвесторів, підприємців та експертів галузі. Клуб організований інвестиційним брокером InVentureInvestmentGroup.

Startup.ua – онлайн-платформа, де засновники стартапу шукають фінансування від приватних інвесторів та фондів венчурного капіталу. Спільнота проводить "Битви стартапів", щоб представити проекти потенційними інвесторами.

3. Фінансування private equity. Згідно з доповіддю Європейської асоціації венчурного і приватного капіталу InvestEurope, у 2017 році загальна сума залученого приватного капіталу в Центральній та Східній Європі досягла 1,26 млрд євро. Це на 46% більше, ніж в 2016 році. [3].

4. Інвестиції в обмін на громадянство. Україна може залучити більше $100 млн приватних інвестицій в економіку держави в обмін на громадянство.

Особливістю української програми інвестиційного громадянства може бути те, що зібрані кошти будуть направлені на розвиток проектів у соціальній сфері, а саме у розвиток медичних закладів, житлово-комунального господарства, соціального житла для сімей ветеранів АТО [4].

Перевагою приватного інвестування для одержувача інвестицій, є простота механізму залучення, відсутність багатьох документів, які одержувач інвестицій оформляє в банках або інвестиційних фондах. Крім того, до переваг можна віднести швидкість отримання інвестицій. Розгляд інвестиційної пропозиції може тривати лише кілька днів і стільки ж для оформлення договору інвестування під заставу цінностей або іншого майна.

До недоліків приватного інвестування відносяться досить жорсткі умови отримання інвестицій:

– висока процентна ставка кредитування;
– умова передачі частини акцій компанії інвестору;
– низька оцінка заставного інструменту інвестором;
– ризик втрати капіталу і стрес від такої можливості;
– мінливий та нерегулярний дохід від інвестицій

Інвестиційні об'єкти для приватних інвестицій [5]:

– цінні папери;
– рухоме та нерухоме майно;
– майнові права;
– права на результати інтелектуальної діяльності.

Заощадження населення перевершують бюджет країни в декілька разів, а в економічно розвинутих країнах перевищують у багато разів інвестиції різноманітних компаній та власне, самої держави. У таких країнах створені механізми для залучення заощаджень в інвестиції і механізми захисту депозитів в інвестиційні проекти.

Провідна роль інвестицій у розвитку економіки визначається тим, що завдяки їм

здійснюється накопичення капіталу підприємств, а, отже, створення бази для розширення продуктивних можливостей країни та економічного зростання.

В Україні існує велика кількість приватних осіб, що мають достатні суми для здійснення інвестицій в реальні проекти, але сьогодні досить великий відсоток компаній на стадії зародження не досягають тієї стадії, коли вони можуть самі фінансувати свої проекти, і внаслідок цього вони банкрутують. Саме тому вони погоджуються фінансувати будь-які проекти дуже обережно.

Основною проблемою, що перешкоджає активному залученню приватних інвестицій в економіку України, є відсутність на практиці чіткої та ефективної державної інвестиційної політики.

Список використаних джерел

1. Кушнир И. Частные инвестиции Украины, 1990-2018. Институт экономики и права Ивана Кушнира, 2020. URL: http://be5.biz/makroekonomika/capital_formation/ua.html.

2. Шевченко О. М. Неформальний ринок венчурного капіталу в економічно розвинутих країнах та його особливості в Україні. ScientificJournal "ScienceRise" №2/1 (19). 2016. URL: file:///C:/Users/xtov/Downloads/59619-125419-1-PB.pdf.

3. Новак Н. О. Феномен приватного інвестування, або як дістати мільярди "з-під матраців" українців. Економічна правда. 2018. URL: https://www.epravda.com.ua/publications/2018/08/17/639494/.

4. Тягнирядно Л. Громадянство за інвестиції. Джеркало тижня. 2019. URL: https://dt.ua/macrolevel/gromadyanstvo-za-investiciyi-322824_.html.

5. Пісоцька Д. С., Момот О. М. Сучасний стан приватних капітальних інвестицій в Україні. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. 2017. № 1. С. 15–20. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpusk_2017_1_4.

Герасимова А. В.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Міжнародна економіка",
спеціальність "Економіка"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Куцик В. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сучасні тенденції розвитку національної економіки всесторонньо досліджуються вітчизняними авторами для пошуку та виявлення проблем. Однак в умовах невизначеності національної економіки завжди залишається відкритим питання її трансформації і пошуку векторів для розвитку.

Складність системи національної економіки України полягає у тому, що попри необхідність формування ринкового середовища потрібно спрямувати його в русло самоорганізації та саморозвитку національної економіки.

Структурні зміни національної економіки набувають вирішального значення у системі трансформацій. Метою структурних змін економіки є створення ефективної, здатної до саморозвитку національної економіки, на основі новітніх інноваційних технологій, яка буде здвтна забезпечити благополуччя населення, умови рівноправного партнерства в світовому економічному співтоваристві.

Одним з показників, що характеризує соціальноекономічний розвиток, є валовий внутрішній продукт (ВВП), зокрема його номінальне і реальне значення.

Номінальний ВВП – це ринкова вартість товарів і послуг, виражена у поточних цінах, або ВВП, обчислений у цінах того самого періоду, за який вона визначається, тобто в поточних цінах. У 2010-2018 рр. він має перманентну тенденцію до зростання, проте це ще не свідчить про позитивні тренди в національній економіці (рис. 1). Тому визначають реальний ВВП – обсяг виробництва, що вимірюється в постійних, базових цінах. На його величину впливає лише зміна обсягів виробництва. Отже, цей показник характеризує економічну діяльність у реальному секторі національної економіки.

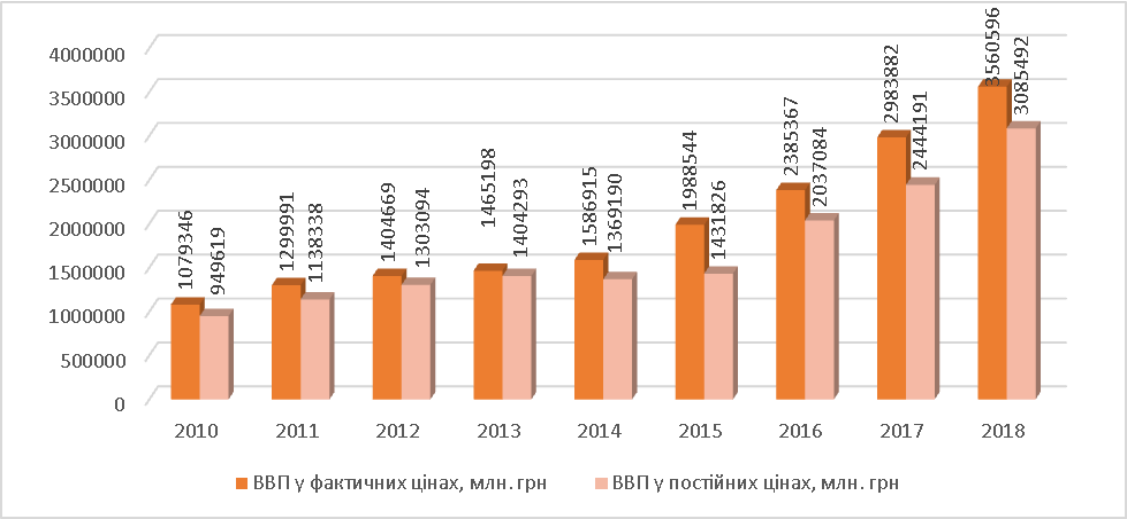


Рис. 1. Динаміка номінального і реального ВВП України у 2008-2017 рр., млн грн *(побудовано автором на основі [2])*

Аналіз динаміки реального ВВП свідчить, що з 2010 до 2017 рр. його обсяг мав тенденцію як до зниження, так і до зростання. Реальний ВВП у постійних цінах до 2010 р. за досліджувані роки зріс на 2 135 873 млн грн, обсяг номінального ВВП, порівняно з 2010 р., зріс в три рази (зростання склало 2 481 250 млн. грн). Таке не значне відхилення між показниками номінального і реального ВВП свідчить про позитивні тенденції в країні.

В Україні значна частина ВВП використовується на покриття кінцевих споживчих витрат. Майже всі створені товари і послуги використовуються на задоволення потреб суспільства за рахунок відмови від інвестицій у виробництво. На фоні зростаючого рівня кінцевих споживчих витрат спостерігається низький рівень споживання населення. Купівельна спроможність домашніх господарств залишається низькою. Зниження благополуччя населення провокуватиме кризу у сфері споживання та загострюватиме дисбаланс між виробництвом і споживанням у економіці, яка знаходиться у стані неефективного споживання, коли сфера споживання відокремлюється від сфери внутрішнього виробництва, а задоволення платоспроможних потреб не відповідає раціональним засадам. Такий стан не дозволяє реалізувати виробничу модель відтворення національної економіки. Доки залишатиметься стан неефективного споживання, доти не буде стимулів до переходу на нову модель відтворення національної економіки, в якій основну роль відіграватимуть інвестиції в інноваційне виробництво [1, с. 11-12].

Саме рівень і динаміка розвитку інноваційних процесів є індикатором економічного стану країни. Від рівня інноваційного розвитку залежить структура виробництва, ступінь національної безпеки, конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та національної економіки загалом. Зростання ВВП країни суттєво залежать від освоєння новітньої високотехнологічної продукції. У контексті аналізу інноваційних процесів доцільно визначити сучасний стан інноваційної діяльності в Україні. Для цього проаналізуємо динаміку впровадження інновацій на промислових підприємствах.

Упродовж 2010-2018рр. динаміка інноваційної активності підприємств в Україні мала нерівномірний характер у частині кількості підприємств, що займалися інноваційною діяльністю та тими, що впроваджували інновації (рис. 2).

Низький рівень інноваційної активності більшості промислових підприємств України пояснюється як обмеженістю фінансових ресурсів, спрямованих до інноваційної сфери, так і відсутністю стимулюючої нововведення економічної політики. Економічна зацікавленість у швидкому отриманні прибутків не вирішує завдання інноваційного розвитку промисловості, адже в сучасних умовах зростання економіки прямо залежить від спроможності економічної системи створювати та використовувати інновації.

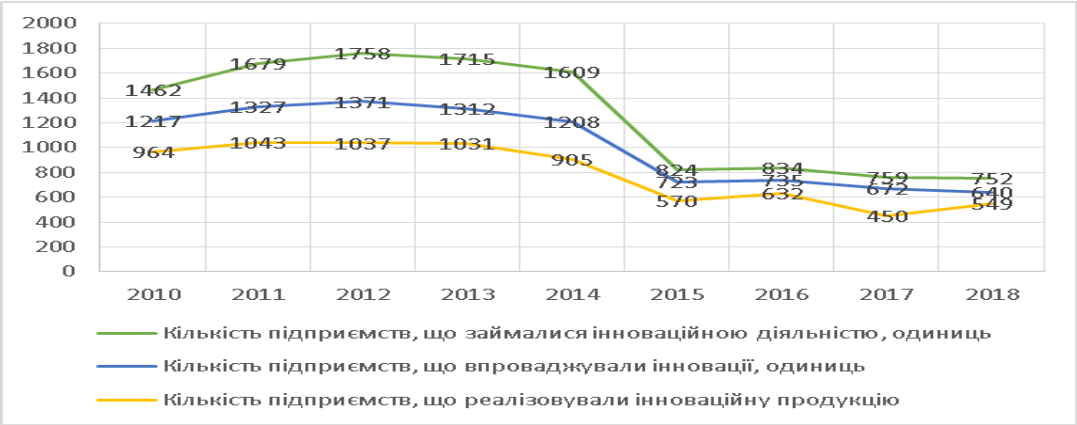


Рис. 2. Динаміка активності підприємств України у сфері інноваційної діяльності у 2010-2018 рр., одиниць *(побудовано автором на основі [2])*

Отже, можна зробити висновок, що в Україні необхідно змінювати підхід до трансформації національної економіки. Для трансформації національної економіки необхідно сформувати організаційно-інституціональне середовище, що стимулюватиме перехід держави до інноваційної економіки.

Список використаних джерел

1. *Мазаракі А. А., Лагутін В. Д. Внутрішній ринок України в умовах дисбалансів між виробництвом і споживанням. Економіка України. 2016. № 4. С. 4–18.*
2. *Державна служба статистики України: офіційний сайт. 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.*

Глінка А. Р.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП “Облік і оподаткування”,
спеціальність “Облік і оподаткування”
Науковий керівник: к.е.н., проф. Головацька С. І.
Львівський торговельно-економічний університет

СИСТЕМИ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ: АКТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ВИБОРУ

Сучасний етап функціонування економічної системи характеризується зростанням інформаційного навантаження як на управлінський персонал, так і на працівників бухгалтерії, що потребує перегляду організаційних форм ведення бухгалтерського обліку [2, с. 134].

Неякісна система обліку негативно впливає не тільки на більші об’єми роботи фінансової та бухгалтерської складової персоналу підприємства, але і на економічний стан будь-якого підприємства. Управлінський персонал вирішує проблеми не своєчасно, завдаючи шкоди підприємству. У сучасних умовах господарювання найбільш раціональною формою ведення обліку на підприємстві, є автоматизована форма бухгалтерського обліку. Її запровадження допомагає уникнути більшості негативних явищ, зведе вірогідність виникнення непродуктивних витрат та помилок пов’язаних із людським фактором до мінімуму.

Тому з метою удосконалення управління підприємством необхідно використовувати сучасні методи управління і запроваджувати комплексну автоматизацію облікової та управлінської діяльності, що базується на новітніх інформаційних технологіях [4, с. 134].

На думку Н. М. Третяк [3, с. 117], існують чотири основні підходи до вибору програмного забезпечення для підприємства: універсальний, спеціалізований, компонентний та індивідуальний.

До універсального належать програмні продукти, призначені для автоматизації найтиповіших процесів: формування й обробка первинних документів, облік господарських операцій підприємства, формування звітів. Універсальні системи використовуються для розв’язання найбільш загальних і поширених завдань бухгалтерії. Ці програми застосовують,

як правило, вже традиційний підхід у веденні бухгалтерського обліку на комп'ютері: бухгалтер працює з журналом операцій, до якого вводяться проведення, при цьому може вестися кількісний, синтетичний і аналітичний облік. На підставі інформації з журналу операцій програма формує внутрішні та зовнішні звіти. Вартість таких програм невисока. Часто вимагається адаптація програм до кожного конкретного підприємства.

Спеціалізований підхід передбачає розробку програмного забезпечення відповідно до характеру діяльності підприємства. Це можуть бути рішення як більш широкої спеціалізації, але за конкретними ділянками діяльності підприємства, так і вужчої – за родом діяльності.

Компонентний підхід передбачає поетапну автоматизацію облікового процесу в такій послідовності: склад, нарахування заробітної плати, розрахунки з дебіторами та кредиторами тощо. Такий підхід привабливий для дрібних і середніх підприємств, котрі мають намір розвивати діяльність у найближчому майбутньому, а також для тих, хто не наважується відразу придбати комплексну систему.

Індивідуальний підхід розрахований на заможного покупця. Переваги такого підходу очевидні: розробник готує програму для клієнта саме в такому вигляді, в якому той хоче її бачити. Але така програма завжди дорожча, ніж серійний продукт, тож він залишається прерогативою для великих підприємств.

Сучасні інформаційні системи дають змогу моделювати операційні витрати, завдяки чому забезпечується прийняття своєчасних та оптимальних управлінських рішень.

Отже, більшість автоматизованих систем дають можливість досягти ефекту в частині: своєчасності, достовірності та швидкості відображення фінансової та облікової інформації, знижує навантаження та об'єми роботи бухгалтерії. Крім того, автоматизовані системи дають можливість одержати інформацію дуже оперативно, що сприяє покращенню роботи підприємства. Як свідчить зарубіжний досвід, найнадійнішим способом покращення стану обліку умовах ринкової економіки є впровадження сучасних інформаційних систем і технологій.

Список використаних джерел

1.Головацька С. І., Сашко О. П. Облікова політика підприємства: організаційні аспекти бюджетування витрат. Торгівля, комерція, підприємництво: збірник наукових праць. Львівська комерційна академія. Львів, 2015. № 19. С. 82–85.

2.Прохар Н. В., Ночовна Ю. О. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. 257 с.

3.Третяк Н. М. Автоматизація обліку підприємств агропромислового комплексу. Облік і фінанси АПК. 2005. № 11. С. 116–119.

4.Язлюк Б. О., Волошина В. В. Організація обліку витрат операційної діяльності в умовах комплексної автоматизації. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2016. Вип. 15. С. 118–121.

Горошко Б. Я.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Облік і оподаткування",
спеціальність "Облік і оподаткування"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Герасименко Т. О.
Львівський торговельно-економічний університет

ДО ПИТАННЯ ФУНКЦІЙ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

На сьогоднішній день є цілком очевидним, що пріоритетним для будь-якого підприємства є забезпечення сталого розвитку, що передбачає досягнення стратегічних цілей, спрямованих на підтримку належного рівня конкурентоспроможності та прибутковості діяльності. З огляду на це, ефективне функціонування підприємства будь-якого виду діяльності або ж результативність окремо взятого бізнесу нерозривно пов'язані з тим, наскільки обґрунтованими і виваженими є управлінські рішення.

Інформаційну базу для прийняття продуманих рішень щодо підвищення конкурентоспроможності та отримання максимального прибутку і, відповідно, для забезпечення

успіху підприємства на ринку, формує аналіз господарської діяльності. Будучи важливою частиною економічної діяльності, він посідає важливе місце в процесі підготовки і прийняття управлінських рішень. Окрім цього, аналіз господарської діяльності є невід'ємною частиною планування на підприємствах усіх форм власності та господарювання, оскільки як завершальний її етап, комплексно охоплює всі інші елементи цієї роботи.

Результативність проведення аналізу господарської діяльності нерозривно пов'язана з виконанням ним певних функцій. З огляду на те, що аналіз господарської діяльності передбачає оцінку ситуації, що склалася, діагностику, прогнозування її розвитку та пошук шляхів досягнення бажаних результатів найбільш ефективними способами, вітчизняні науковці в основному виділяють три його функції: оціночну, діагностичну і пошукову. Водночас Т. О. Герасименко вважає доцільним розширити функції економічного аналізу, доповнивши їх захисною та інформативно-комунікаційною (рис. 1).

Оціночна функція аналізу господарської діяльності полягає у визначенні відповідності стану економіки підприємства її цільовим параметрам і потенційним можливостям. Діагностична – у дослідженні причин відхилень від цільових параметрів та прогнозуванні подальшого розвитку ситуації, а пошукова – у виявленні потенційних можливостей досягнення поставлених цілей.

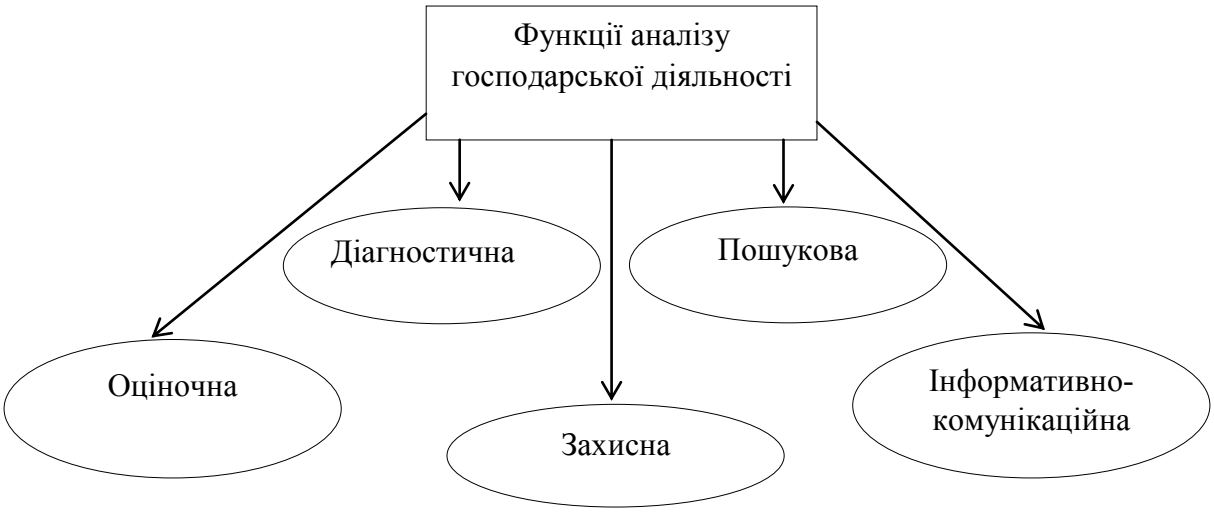


Рис. 1. Функції аналізу господарської діяльності *(сформовано автором на основі джерела [1])*

Захисна функція є певною застережливою та попереджальною дією для підприємства, адже її суть можна охарактеризувати як певний "оберіг" від таких чинників, як: загострення конкуренції й нестабільність економічного світу, через які підприємству загрожує така небезпека, як втрата платоспроможності та банкрутство.

Інформаційно-комунікаційна функція охоплює процеси формування, передачі та прийому інформації, комунікації між різними сферами підприємства та зворотнього зв'язку.

Таким чином, можна зазначити, що на сучасному етапі для ефективнішого застосування аналізу господарської діяльності потребує перегляду, уточнення і доповнення такий структурний елемент його методології, як функції. Відповідно, оціночну, діагностичну та пошукову функції потрібно розширити захисною та інформаційно-комунікаційною, оскільки вони сприятимуть підвищенню ефективності проведення аналізу діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Герасименко Т. О. Теоретико-методологічні проблеми розвитку економічного аналізу у контексті зміни його парадигми. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації : міжнар. зб. наук. пр. 2016. Вип. 3. С. 58–68.

Глінка А. Р.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Облік і оподаткування",
спеціальність "Облік і оподаткування"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Герасименко Т. О.
Львівський торговельно-економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Сьогодні економічний аналіз є невід'ємним елементом управління та базою для прийняття обґрунтованих рішень будь-якого суб'єкта господарювання, оскільки дозволяє досліджувати його функціонування, прогнозувати розвиток у майбутньому, розкривати резерви виробництва, виявляти напрями підвищення ефективності діяльності. Економічний аналіз є досить розробленою в теоретичному плані наукою. Разом з тим він знаходиться у стані розвитку. Серед всієї сукупності об'єктів економічного аналізу особливої уваги заслуговують сучасні підходи до його класифікації, оскільки вони посідають надзвичайно важливе місце з точки зору його розвитку як науки.

Як окрема дисципліна, економічний аналіз сформувався на базі бухгалтерського обліку діяльності підприємств, адже перші праці з економічного аналізу виходили під назвами: "Аналіз балансу", "Аналіз звітності", "Счетный анализ" за редакцією Н. Р. Вейцмана, а також на базі фінансів, статистики. Однак, на відміну від бухгалтерського обліку та статистики, які мають багатовікову історію, економічний аналіз як наука, сформувався відносно недавно, на початку 20-століття. Водночас, наукові дослідження у працях І. Франка, М. Туган-Барановського, Є. Слуцького, К. Воблого, М. Драгоманова та інших містили елементи аналізу. Оброблена належним чином аналітична інформація використовувалась як аргумент теоретичних положень або як вихідна точка чи фундамент для формування теорії і впровадження в практику [1, с. 15].

Економічний аналіз – це система спеціальних знань для дослідження зміни та розвитку економічних явищ і процесів у їх взаємозв'язку та взаємообумовленості, з метою забезпечення цільового управління ними. Економічний аналіз передбачає систему філософських, математичних, спеціальних економічних та інших знань, що дозволяють зробити обґрунтовані судження про природу, зміну та розвиток економічних явищ та процесів [1, с. 6].

Значний внесок у розроблення теоретичної та методологічної бази економічного аналізу зробили такі науковці, як: М. Д. Білик, М. І. Баканов, Ф. Ф. Бутинець, І. П. Житна, А. Д. Шеремет, В. М. Івахненко, Л. М. Кіндрацька, О. В. Олійник, Є. В. Мних, А. Ф. Павленко, Г. В. Савицька, М. Г. Чумаченко, С. І. Шкарабан та ін.

Дослідження сучасної економічної літератури дають змогу стверджувати, що на сьогодні немає чіткої класифікації економічного аналізу. Відсутність єдності серед вчених щодо виокремлення класифікаційних ознак стримує подальший розвиток методології економічного аналізу.

Погоджуємось із думкою С. І. Шкарабана, який стверджував, що кожен вид економічного аналізу має свій зміст, об'єкти дослідження, джерела інформації та різні строки проведення [2, с. 571].

В сучасний період на практиці найчастіше застосовують такі види економічного аналізу, як оперативний, інвестиційний, інноваційний, діагностичний, аналіз власного фінансового стану та його ділових партнерів, стратегічний, маркетинговий та функціонально-вартісний та ін. Проте дослідження їх змісту свідчить про те, що вони потребують досконалого вивчення та розроблення власних комплексних методик застосування. Вищезазначені види, як сучасні напрями розвитку класичного економічного аналізу, перебувають на етапі сталого розвитку як у теоретичному, так і в методичному аспектах, а також потребують серйозної уваги з боку як науковців, так і практиків.

Дослідження основних видів сучасного економічного аналізу дає підставу детальніше ознайомитися з ними практикам та розширювати сфери їх застосування. Ми погоджуємось із думкою М. М. Шестерняк, що “перспективи подальшого розвитку пов’язані з формуванням рекомендацій методичного характеру щодо застосування основних видів сучасного економічного аналізу на практиці” [4].

Список використаних джерел

1. Основи економічного аналізу : навч.-метод. посібник / В. М. Микитюк, Т. М. Паламарчук, О. П. Русак та ін.; за ред. В. М. Микитюка. Житомир: Рута, 2018. 440 с.

2. Шкарабан С. І. Місце оперативного економічного аналізу в підготовці спеціалістів в сфері економіки. Проблеми формування ринкової економіки: міжвід. наук. зб., заснов. у 1992 р. Спец. вип.: Трансформація курсу “Економічний аналіз діяльності підприємства”. Київ : КНЕУ, 2002. С. 571–572.

3. Шестерняк М. М. Сучасний стан розвитку економічного аналізу. Соціально-економічні та гуманітарні аспекти розвитку суспільства: зб. матер. Всеукр. наук.-практ. конф., м. Вінниця, 18 квітня 2018 р.: у 2-х т. Т. 1; ред. кол. : ВННІЕ ТНЕУ. Тернопіль : Крок, 2018. С. 121–123.

Горзов Г. П.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП “Фінанси, банківська справа та страхування”,
спеціальність “Фінанси, банківська справа та страхування”
Науковий керівник: к.е.н., доц. Андрейків Т. Я.
Львівський торговельно-економічний університет

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ ДЕРЖАВИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Фінанси держави являють собою досить розгалужену систему відносин, яка опосередковується формуванням і використанням централізованих на різних рівнях адміністративного поділу фондів грошових коштів. Розгалуженість цієї системи і наявність значної кількості фондів зумовлюється різноманітністю функцій держави і завдань, які вона вирішує, а також розмежуванням функцій і повноважень між різними рівнями державної влади.

По своїй економічній сутності фінанси держави – це сукупність розподільно-перерозподільних відносин, що виникають в процесі формування і використання фінансових ресурсів держави, призначених для забезпечення виконання державою покладених на неї функцій.

З допомогою державних фінансів держава розподіляє і перерозподіляє значну частину валового внутрішнього продукту, який є основним об’єктом фінансових відносин. Суб’єктами державних фінансів, з одного боку, є держава, з іншого – населення і суб’єкти господарювання. Фінанси держави як провідна сфера фінансової системи держави опосередковують майже 80% усіх фінансових ресурсів і охоплюють різноманітні фінансові інституції, за допомогою яких держава здійснює свою фінансову діяльність.

Функції і роль державних фінансів відповідають особливостям держави, її стратегії розвитку, зокрема у прагненні задовольняти суспільні потреби та створювати сприятливі умови для життя й праці громадян, розвитку підприємництва, стимулювання виробництва, фінансової підтримки деяких галузей економіки, стримування інфляції, рівня зайнятості тощо.

Головне призначення державних фінансів полягає у тому, що за допомогою різних фінансових інституцій вони сприяють успішному економічному і соціальному розвитку держави, забезпеченню прав і свобод людини. Це досягається завдяки методам і формам мобілізації фінансових ресурсів у розпорядження держави та використання їх для розвитку економіки, забезпечення соціальних гарантій населення, утримання армії, органів усіх ланок влади тощо.

Фінанси держави відображають розгалужену систему фінансових відносин між державою, юридичними та фізичними особами з приводу формування і використання грошових доходів і фінансових ресурсів держави та щодо управління і розпорядження державною власністю.

Основними ланками фінансів держави є бюджетна система, державний кредит, цільові

державні фонди.

Як складова частина фінансової системи фінанси держави тісно взаємодіють з іншими її елементами: фінансами суб'єктів господарювання, фінансами домогосподарств, фінансовим ринком, міжнародними фінансами. Система фінансів держави України уособлює сукупність відносно відокремлених взаємозв'язаних сфер і ланок фінансових відносин [1].

Отже, державні фінанси відображають суспільну централізацію доходів та підприємницьку діяльність держави. Це основна сфера перерозподілу ВВП, і тому всі суб'єкти розподільних відносин зацікавлені в її оптимальності. Оптимальність означає, що рівень централізації повинен як забезпечувати державу достатніми коштами, так і не підривати фінансової бази суб'єктів господарювання, а ступінь перерозподілу – як достатньо впливати на пропорції соціально-економічного розвитку, так і не створювати "утриманської" психології у юридичних і фізичних осіб. Тобто сфера державних фінансів надзвичайно важлива і вимагає встановлення збалансованості інтересів усіх суб'єктів фінансових відносин.

Узагальнивши різні твердження щодо суті та ролі державних фінансів, можна стверджувати, що фінанси держави – це [2]:

– центральна підсистема фінансової системи країни, через яку здійснюється вплив на економічні та соціальні процеси, що відбуваються в країні;

– сукупність економічних відносин, пов'язаних з первинним та вторинним розподілом ВВП з метою утворення грошових фондів, необхідних для виконання державою властивих їй функцій;

– сукупність фінансових інститутів, за допомогою яких держава здійснює свою фінансову діяльність;

– це фінансові ресурси, зосереджені в руках держави і призначені для забезпечення виконання притаманних їй функцій, а також сукупність форм і методів, за допомогою яких ці функції реалізуються.

Отож, фінанси держави відіграють стратегічне значення для регулювання, зокрема, реального сектору економіки та фінансового сектору, забезпечення розвитку регіонів, підтримки підприємницької діяльності, а їх потенціал є основою економічного та соціального розвитку України. Саме тому ефективність системи управління державними фінансами має важливе значення для забезпечення стабільності бюджетної системи, а також загальної фінансової безпеки та стійкого економічного зростання.

Основою забезпечення сталого розвитку країни та гарантованого виконання соціальних зобов'язань перед громадянами є система управління державними фінансами в Україні. Так, управління фінансами держави здійснюється через систему державних органів та інститутів за допомогою форм і методів організації управлінської діяльності, основними видами якого є стратегічне (загальне) і оперативне управління [1].

Загалом, цілісність та гармонійність управління державними фінансами – завжди своєрідний та неординарний процес, а досягнення оптимального результату від управлінської діяльності можливе при формуванні ефективного та раціонального механізму управління державними фінансами [2]. На нашу думку, механізм управління державними фінансами – це штучно створена складна система, призначена для досягнення поставлених цілей, що має чітко визначені об'єкти та суб'єкти державного управління, завдання, функції, сукупність правових норм, методів, засобів, інструментів державного впливу на об'єкт управління. Досягнення оптимального результату від управлінської діяльності можливе лише при формуванні ефективного та раціонального механізму управління державними фінансами та компонент системи державного впливу на об'єкт управління.

Список використаних джерел

1. Андрейків Т. Я., Сороківська М. В. Фінанси держави: навч. посіб. Львів: Видавництво Львівської комерційної академії. 2016. 252 с.

2. Грушева А. А., Сидоренко О. М. Управління державними фінансами України: стан, проблеми, перспективи. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. № 18. С. 448–453.

Гузь М. П.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Економіка та бізнес-аналітика підприємства",
спеціальність "Економіка"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Ковтун О. І.
Львівський торговельно-економічний університет

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На даний момент дуже гостро стоїть питання про дослідження та аналіз проблеми фінансового ринку України в умовах глобалізації. В теперішніх умовах розвитку економіки потрібним стає залучення нашої країни в світову фінансову систему, вихід на зовнішні та внутрішні ринки.

Цій темі присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені цієї сфери – В. Базилевич, О. Барановський, Н. Внукова, А. Глущенко, М. Мних, В. Гембала, А. Ковалева, та інші.

Актуальність проблеми зумовлена низкою причин: недосконалістю теоретичних розробок правового характеру, що визначають регулювання фінансового ринку; потребою в пропозиціях стосовно майбутнього розвитку та становлення фінансового ринку України.

Наприкінці XX ст. актуальною стала "фінансова глобалізація" [1]. Мається на увазі сукупність транснаціональних потоків товарів, послуг, капіталів, технологій, інформації, робочої сили, інвестицій тощо. Головною ознакою цього явища і процесу є формування фінансового простору, що охоплює всі без винятку національні системи.

Економіка України загалом як високоглобалізована економіка, нажаль, в плані фінансової глобалізації фактично перебуває поза світових фінансових потоків [2].

Причиною цього є повільне реформування економіки України. Для виправлення такого стану речей потрібно:

–Підтримувати тісні взаємини з міжнародними фінансово-кредитними установами у питаннях фінансових запозичень різного типу;

–Активно заохочувати в Україну іноземні інвестиції у тому числі за рахунок формування сприятливого інвестиційного клімату в країні;

–Збільшити міжнародний товарообіг;

–Збільшити обсяг операцій із національною валютою на світовому валютному ринку;

–Розробити та прийняти єдину стратегії розвитку фінансового сектору України в умовах глобалізації в рамках довготермінової програми.

На сьогоднішній день в Україні в плані розвитку фінансового ринку та його глобалізації робляться певні успішні кроки. Зокрема, в рамках аналізу та прогнозування розвитку фінансового ринку, проведено аналіз банківської системи, ринку цінних паперів, страхового ринку. На основі даних аналізу та прогнозу розроблені та запроваджуються заходи, які спрямовані на підвищення рівня відкритості національної економіки, який, як відомо, є основним критерієм її глобалізації і ринковості.

При цьому слід мати на увазі, що в майбутньому фінансова глобалізація для України може принести не тільки вигоди, але і загрози. Вони в основному пов'язані зі збільшення загрози фінансових криз та нестабільності, імовірного витоку капіталу. До недоліків міжнародної фінансової глобалізації відносять: небезпеку фінансових криз та підриву суверенітету країн рівнем розвитку нижче середнього, небезпеку боргової та фінансової залежності, збільшення розриву економічного та фінансового розвитку між рядом країн.

Список використаних джерел

1. Шірінян Л., Глущенко А. Вплив фінансової глобалізації на страхування в Україні. Економіка України. К.: "Преса України", 2012. № 5.

2. Куцик П. О., Ковтун О. І., Башнянин Г. І. Глобальна економіка : принципи становлення, функціонування. регулювання та розвитку : монографія. Львів: Видавництво ЛКА, 2015. 594 с.

Горошко Б. Я.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Облік і оподаткування",
спеціальність "Облік і оподаткування"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Головацька С. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

На сьогоднішій день бухгалтерський облік відіграє важливу роль у всіх сферах бізнесу. Розповсюдження та стрімкий розвиток ринкових відносин в Україні сприяло більш ширшому та розгалуженому використанню бухгалтерської інформації в управлінні підприємством з метою контролю, формування, обробки та зберігання інформації, яка дозволяє слідкувати та відображати поточний стан справ на фірмі, контролювати її діяльність, а також коригувати її та уникати загроз неплатоспроможності чи банкрутства.

Безперервний розвиток ринкових відносин, реформування економічних відносин в Україні висувають нові вимоги до бухгалтерського обліку, як до способу контролю за веденням господарської діяльності підприємств. Перспектива розвитку системи бухгалтерського обліку пов'язується з полегшенням та автоматизації ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, а також ролі бухгалтера в управлінській діяльності.

Автоматизована система – це не тільки полегшення роботи бухгалтера, але й ефективність роботи аналітика та управлінця на підприємстві. Завдяки засобам інформатизації та автоматизації документообігу, які дозволяють оперативно накопичувати відповідні бази даних про наслідки господарської діяльності та використовувати їх для формування редагування і друку вихідних документів, квартальних, піврічних і річних звітів, а також надавати інформаційні послуги відповідним організаціям, ланкам управління щодо ефективності роботи, підвищувати ефективність праці аудиторів, ревізорів.

На сьогодні в Україні з метою автоматизації бухгалтерського і податкового обліку, включаючи підготовку обов'язкової звітності, на підприємствах, що здійснюють будь-які види комерційної діяльності, найбіл використовуваною програмою є ПП "1 С: Підприємство (версії 8.0 та 8.3)".

Зокрема, варто зазначити, що вітчизняна і світова практика показує, що відбувається збільшення зловживань фінансовими ресурсами, значна частка яких пов'язана із неефективною організацією системи контролю на підприємствах, установах та організаціях.

Саме для вирішення проблем, що стосується сучасного розвитку та становлення бухгалтерського обліку були прийняті "Програм реформування бухгалтерського обліку", затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 28.10.98 р., Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" від 05.10.2018 р.,а також ухвалені відповідні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку і План рахунів підприємств і організацій. Згідно із п. 1 ст. 3 Закону України "Про бухгалтреський облік і фінансову звітність в Україні" метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства.

У зв'язку з науково-технічним прогресом, виникає бажання вдосконалення управління підприємством, а саме – це модернізація його технічної та інформаційної бази на основі автоматизованої системи обліку, контролю й аналізу з використанням автоматизованих робочих місць бухгалтера. Одним з найважливіших завдань у цій справі є подальший розвиток і вдосконалення інформаційних систем підприємств із використанням нових засобів управління та сучасних технічних засобів. Бухгалтерський облік і облікова інформація в умовах автоматизованої системи обробки інформації використовуються значно ширше, ніж у разі ручної обробки даних.

Процес автоматизації бухгалтерського обліку має розвиватися за умови комплексного, системного та цілеспрямованого підходу з орієнтацією на потреби відповідної ланки

управління підприємства. Таким чином, для зменшення усіх існуючих ризиків, рішення про зміни в бухгалтерському обліку повинні прийматися враховуючи його роль в суспільному житті країни та поточних і перспективних завдань, історичні, соціальні та економічні особливості розвитку України. Сьогодні необхідна інституційна перебудова системи регулювання бухгалтерського обліку та звітності, де держава буде відігравати провідну роль за активної участі професійних громадських бухгалтерських організацій.

Отже, можна стверджувати, що тільки за якісного контролю система бухгалтерського обліку може бути забезпечена гарантією достовірної інформації про результати господарської діяльності. Зростання ефективності бухгалтерського контролю дасть можливість запобігти зловживанням та порушенням щодо формування облікової інформації, знищити негативні явища та не допускати їх у майбутньому.

Список використаних джерел

1. Букало Н. А., Кальчук К. Ю. Вдосконалення бухгалтерського обліку і системи контролю на підприємстві. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/219.pdf.

2. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: підручник / Куцик П. О., Бачинський В. І., Полянська О. А., Головацька С. І., Корягін М. В.; за ред. П. О. Куцика. Львів: Видавництво ЛТЕУ, 2018. 280 с.

3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні -Закон України від 05.10.2018 р., № 996- XIV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14.

Дмитрів І. О.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Міжнародна економіка",
спеціальність "Економіка"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Куцик В. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ЗОВНІШНЯ ТРУДОВА МІГРАЦІЯ З УКРАЇНИ: ПРИЧИНИ, МАСШТАБИ, НАСЛІДКИ

Міграційний обмін населенням є однією з головних складових глобалізації, формування транснаціональних ринків праці, створення єдиного освітнього, культурного, мовного простору, долучення всіх землян до результатів цивілізаційного прогресу. На відміну від міграцій XVII–XIX ст., спрямованих переважно в один бік (із країн старого світу до Америки, Австралії, Нової Зеландії), сучасні набули різноспрямованого характеру, часто зворотного, і навіть доволі хаотичного. Що далі, то частіше людина не просто живе і працює не в країні свого походження, а упродовж життя декілька разів змінює країну проживання. Видається, що в майбутньому обсяги міжнародного міграційного обміну населенням зростатимуть, а тривалість перебування мігранта в одній країні скорочуватиметься

Найпоширенішими в світі та панівним в Україні є так звані економічні міграції, зокрема, трудові. Вони формуються під впливом різних чинників, розрізняються за складом та масштабами, але мають і спільні риси: головним поштовхом є можливість більше заробляти або отримати кращі можливості для реалізації свого потенціалу, рух спрямований до країн з вищим рівнем життя, лише невелика частина трудових мігрантів, які знайшли прийнятне місце роботи в новій країні, повертаються на батьківщину. Наразі вкрай важко оцінити масштаби зовнішньої міграції українців – даються взнаки і загальні проблеми обліку населення через 17 років після проведення Перепису, і відсутність дієвих стимулів реєструвати переїзд, і неготовність родичів трудових мігрантів повідомляти інтерв'юерів про роботу за кордоном когось із родини, особливо з огляду на поширення останнім часом чуток про наміри уряду оподатковувати доходи, отримані за кордоном. Практично всі експерти погоджуються з тим, що тривалість роботи за кордоном переважної більшості українських заробітчан, які повернулися до України, не перевищує одного року, проте 29 % працювали понад рік, а 14 % – кілька років [1]. Найбільша частка так званих короткострокових мігрантів

характерна для сусідніх Польщі та Чехії. Цілком очікувано третина працюючих в Італії не повертається до України понад рік. Тривалість однієї поїздки левової частини українських трудових мігрантів не перевищує 3-х місяців, проте більшість виїжджає упродовж року декілька разів.

Загальна кількість трудових мігрантів:

– 5,9 млн осіб (Звіт з міграції спеціальної комісії ООН за 2018 р.)[2];

– 4 млн осіб (16% населення країни) – дані Центру економічної стратегії (за 2018 р.).

Чисельність українців, які одномоментно працюють за межами країни, становить (з числа тих, хто сплачує податки в Україні):

– 3 млн осіб (за даними ІДСД НАНУ);

– 2,6-2,7 млн осіб (за даними Центру економічної стратегії).

За період 15 років (2003-2018 рр.) 6,3 млн осіб виїхало з України і не повернулося (3 млн виїхало через західний кордон, 3,2 млн осіб – через східний).

За останні роки міграційні потоки з України зазнали кардинальних змін, але змінилися не стільки масштаби, скільки напрями та співвідношення зворотних та незворотних міграцій (рис. 1) [3]. І спричинено такі трансформації радше зовнішніми, ніж внутрішніми подіями. Орієнтація на модель економіки з дешевою робочою силою, трактування низьких зарплат як головної конкурентної переваги України зберігається упродовж дуже тривалого періоду.

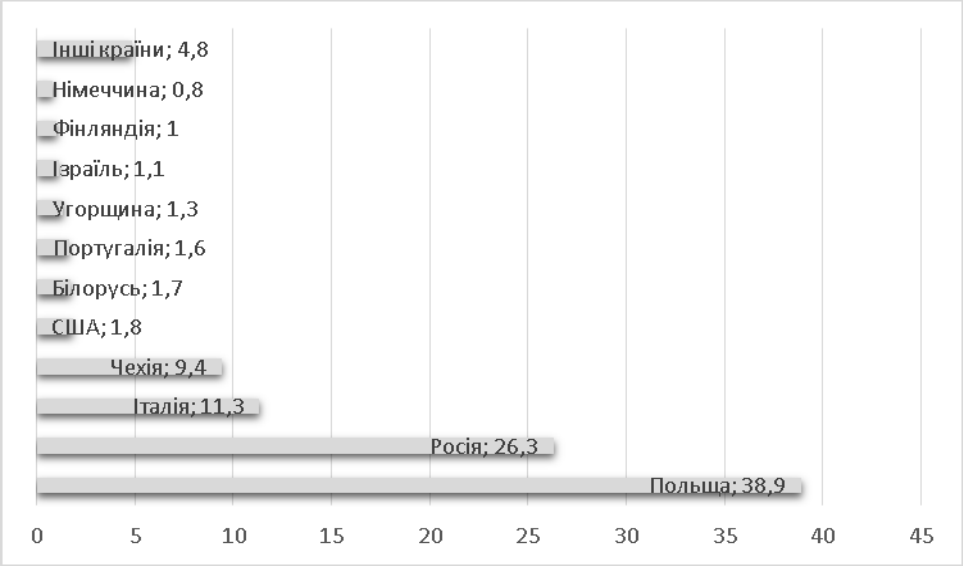


Рис. 1 Основні країни призначення українських трудових мігрантів в 2017-2019 роках *[4]*

В оцінці наслідків трудової міграції для України найважливішим компонентом є настрої щодо повернення та їх реалізація. Якщо тимчасова відсутність має позитивні і негативні наслідки, то виїзд з України назавжди – майже виключно негативні. І в цьому контексті дуже оптимістичним видається бажання 65 % потенційних трудових мігрантів повернутися до України навіть за наявності за кордоном постійної роботи. Безперечно, наміри можуть змінитися, але і настрої тих 23 %, хто волів би не повертатися, також не обов'язково реалізуються [5].

Наразі міграція – і трудова, і, ще більшою мірою, освітня – для значної частини українців виконує функції соціального ліфта, забезпечуючи можливості швидкого підвищення рівня життя і надаючи "перепустку" до ринків праці розвинутих, переважно європейських, країн.

Міграційний обмін населенням є невід'ємною складовою процесу глобалізації, і що далі, то більше зростатимуть масштаби зовнішньої міграції, все більше людей житимуть за межами країни свого походження і впродовж життя неодноразово змінюватимуть країну проживання.

Список використаних джерел

1. Настрої серед українців-заробітчан. 01.02.2017. Соціологічна група "РЕЙТИНГ" URL: http://ratinggroup.ua/research/ukraine/nastroeniya_sredi_ukraincevzarobitchan.html.

2. International migration report high lights 2018. URL: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2018_Highlights.pdf.

3. Зовнішня трудова міграція населення України (за результатами модульного вибіркового обстеження). Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017/bl_ztmz-2017.zip.

4. МОМ "Міграція в Україні: факти і цифри" 2019 рік. ст. 13. URL: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf.

5. Міграційні настрої населення України у квітні 2018 року. Київський міжнародний інститут соціології. URL: http://kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports- &id=765&page=1.

Добросинець С. Б.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Облік і оподаткування",
спеціальність "Облік і оподаткування"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Чабанюк О. М.
Львівський торговельно-економічний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІТИЧНОГО ОБЛІКУ ТОВАРІВ У СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Для аналітичного сумового обліку товарів і тари на підприємствах споживчої кооперації застосовується журнал № К-3. Крім надходження і вибуття товарів, у ньому відображається дохід від реалізації товарів, сума якого розраховується, як роздрібний товарооборот. Записи руху товарів і тари, роздрібного товарообороту (дохід від реалізації) здійснюється на аналітичних рахунках кожної матеріально відповідальної особи (у разі бригадної відповідальності – кожної бригади). Окремий аналітичний рахунок використовується також для обліку транспортно-заготівельних витрат.

Записи в журналі на аналітичних рахунках робляться на підставі товарно-грошових звітів матеріально відповідальних осіб і доданих до них перевірених, затверджених і оброблених первинних документів.

Аналітичні рахунки матеріально відповідальних осіб відкривається на місяць або на рік. При відкритті аналітичних рахунків у журналі на місяць на всіх сторінках (сторінкою журналу є розгорнутий аркуш) у вільних графах повинні бути записані однакові коди кореспондуючих рахунків.

У першому рядку аналітичного рахунка кожної матеріально відповідальної особи у відповідних графах записуються залишки товарів і тари на початок звітного періоду – у другому рядку після останнього звіту.

Підсумкові дані кожного товарно-грошового звіту записуються в одному рядку відповідного особистого рахунка. Правильність зроблених записів визначається арифметичним способом: до залишку товарів (тари) у графі "Товари" ("Тара") на початок періоду додається сума графи "Разом за дебетом" і віднімається сума графи "Разом за кредитом". Одержаний результат має дорівнювати залишку товарів (тари) у графі "Товари" ("Тара') на кінець звітного періоду.

У журналі № К-3 записи виконуються на аналітичних рахунках матеріально відповідальних осіб на підставі підсумкових даних за кореспондуючими рахунками товарно-грошових звітів. Так, у розділ і "Дебет субрахунку 2822 "Товари в роздрібній торгівлі" відображаються суми надходження товарів у кореспонденції з рахунками :

2822 "Товари в роздрібній торгівлі";

2823 "Товари і продукти у громадському харчуванні";

2824 "Товари у заготівлях";

2852 "Торгова націнка на товари в роздрібній торгівлі";

631 "Розрахунки з вітчизняними постачальниками";

719 “Інші доходи від операційної діяльності”.

Другий розділ у журналі №К-3, який відображає облік операцій з поступлення тари є розділ “Дебет субрахунку 2842 “Тара в роздрібній торгівлі” у якому відображається суми в кореспонденції з рахунками:

631 “Розрахунки з вітчизняними постачальниками”;

2842 “Тара в роздрібній торгівлі”;

2843 “Тара у громадському харчуванні”;

2844 “Тара у заготівлях”;

719 “Інші доходи від операційної діяльності”.

На основі цих двох розділів складається меморіальний ордер, “Дебет субрахунку 2822 “Товари в роздрібній торгівлі” та субрахунку 2842 “Тара в роздрібній торгівлі” на підставі записів в журналі № К-3.

Таким чином дотримання єдиних методологічних принципів обліку операцій з надходження товарів і тари має важливе значення в обліку товарів у споживчій кооперації.

Список використаних джерел

1. Куцик П. О., Чабанюк О. М., Макарук Ф. Ф. Бухгалтерський облік: навч. посібник. Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2015. 364 с.

2. Бачинський В. І., Куцик П. О., Медвідь Л. Г., Попітіч Т. В. Бухгалтерський облік (загальна теорія): навч. посібник. Львів: Видавництво “Магнолія 2006”. 478 с.

3. Озеран В. О., Куцик П. О., Волошин А. М. Бухгалтерський облік у споживчій кооперації: навч. посіб. Львів: вид-во ЛКА, 2008. 660 с.

Дячук Н. В.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП “Міжнародна економіка”,
спеціальність “Економіка”
Науковий керівник: к.е.н., проф. Куцик В. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ

Протягом більшої частини XX ст. ринкова вартість підприємств була переважно вартістю матеріальних активів – будинків, споруд, устаткування, запасів, які фіксуються бухгалтерською звітністю. На початку 80-х років став помічатися зростаючий відрив ринкової капіталізації від цінності матеріальних активів. Стало очевидним, що різниця між ринковою вартістю підприємства і вартістю його матеріальних активів є показником вартості нематеріальних активів.

Відображенням принципово нового підходу до аналізу ринкових відносин, конкурентних переваг та лідерства підприємств, заснованих на ефективному використанні унікальних за своєю природою нематеріальних чинників, здатних привести в дію механізм інноваційного розвитку стало впровадження у науковий ужиток поняття **“інтелектуальний капітал”** [1].

Інтелектуальний капітал – це знання, навички та виробничий досвід конкретних людей та нематеріальні активи, а також організаційні та ринкові можливості, інформаційні канали, які конвертовані у вартість і формують конкурентоспроможність компанії.

Існує багато припущень у поділі інтелектуального капіталу на типи. Одні стверджують що інтелектуальний капітал поділяється на людєбкий капітал, структурний і ринковий капітали. Людський капітал – вартість компетенцій персоналу і використовуваних методів управління, спрямованих на оптимізацію використання професійних здібностей працівників, їх умінь і навичок діяльності в компанії.

Структурний капітал – вартісна оцінка інфраструктури компанії (інформаційних технологій, робочих процесів, комунікативних систем, інформаційних ресурсів тощо). Структурний капітал характеризує можливості фірми відповідати вимогам ринку, він є власністю компанії та може бути відносно самостійним об’єктом купівлі-продажу.

Ринковий капітал – це капіталізована вартість компанії, яка містить фірмове найменування, переваги покупців, торговельні марки, імідж компанії, її ділову репутацію, сталість відносин із партнерами та ін. Величина інтелектуального капіталу визначається як різниця між його ринковою вартістю та балансовою вартістю його активів.

Методи оцінки інтелектуального капіталу згруповані в чотирьох напрямках:

1) методи прямого вимірювання інтелектуального капіталу;

2) методи, засновані на ринковій капіталізації;

3) етоди, засновані на показнику віддачі на активи;

4) методи, засновані на створенні системи збалансованих показників.

До методів прямого вимірювання інтелектуального капіталу належать усі методи, засновані на ідентифікації та грошовій оцінці окремих активів або окремих компонентів. Після того, як оцінено окремі компоненти інтелектуального капіталу або навіть окремі активи, здійснюється інтегральна оцінка інтелектуального підприємства.

Методи ринкової капіталізації засновані на обчисленні різниці між ринковою капіталізацією компанії та власним капіталом її акціонерів.

Методи віддачі на активи базуються на обчисленні відношення середнього доходу компанії до вирахування податків до матеріальних активів компанії, яке порівнюється з аналогічним показником для галузі в цілому. Щоб обчислити середній додатковий дохід від інтелектуального капіталу, отримана різниця множиться на матеріальні активи компанії. Далі шляхом прямої капіталізації чи дисконтування очікуваного грошового потоку можна розрахувати вартість інтелектуального капіталу компанії.

Методи, які засновані на створенні системи збалансованих показників передбачають ідентифікацію різних компонентів нематеріальних активів або інтелектуального капіталу, до яких докладаються індикатори та індекси після підрахунку очок або порівняння даних графіків. При цьому слід зазначити відносну близькість першого і четвертого методів, а також другого і третього методу [2].

Також є й інше припущення у визначенні типів інтелектуального. Їх поділяють на : людський, структурний і клієнтський інтелектуальний капітал.

Людський капітал – це досвід, знання і здібності конкретних фізичних осіб, розглянуті як єдина економічна цінність даного об’єкта бізнесу. Такий капітал не підлягає відчуженню від його володарів. **Структурний капітал** – це все, пов’язане з інтелектуальним потенціалом, що залишається в компанії після відходу персоналу з робочих місць.

Клієнтський капітал – система капітальних, надійних довгострокових довірчих і взаємовигідних відносин організації зі своїми клієнтами, покупцями. Сюди відносяться бренди, фірмове найменування, канали збуту, ліцензійні та інші договори, наявність своїх людей **в організаціях-партнерах (або у клієнтів), наявність постійних покупців, повторні контракти з клієнтами** [3].

Формування організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом здійснюється за такими принципаи:

Принцип цільової суміщеності, який допускає створення цілеспрямованої системи управління, в якій усі її елементи складають єдиний механізм, спрямований на вирішення загального завдання. Управління різними видами інтелектуального капіталу здійснюється у такий спосіб, щоб у результаті в необхідний строк було забезпечено максимальну економічну ефективність їх використання.

Принцип безперервності та надійності проявляється у створенні таких організаційно-економічних умов, за яких досягаються стабільність і безперервність ефективного функціонування інтелектуального капіталу. Вирішення цього завдання забезпечується надійністю і погодженістю функціонування керуючої підсистеми, наявністю зворотного зв’язку між усіма структурними елементами цієї підсистеми та об’єктами управління, певними процедурами і конкретними заходами щодо усунення дисфункціональних відхилень.

Принцип планомірності означає, що система управління має бути націлена на вирішення поточних й довгострокових завдань розвитку інтелектуального капіталу. Адже,

механізм управління цим капіталом зв'язує у часі функціонування цілий ряд інтелектуальних ресурсів. Інтеграція механізму управління інтелектуальним капіталом із загальним господарським механізмом підприємства, стратегією його розвитку і поточними завданнями є можливою лише за умов стратегічного, тактичного та оперативного планування.

Принцип динамізму керується тим, що механізм управління мати високу адаптивність до вимог зовнішнього і внутрішнього середовища.

Принцип ефективності управління пов'язаний з можливістю використати безліч варіантів досягнення однієї й тієї самої мети, щоб мати змогу вибрати з них найкращий.

Принцип наукової обґрунтованості методів управління обгрунтований тим, що методи, форми і засоби управління інтелектуальним капіталом мають бути науково обґрунтовані та перевірені на практиці [4].

Капітал поділяється на фінансовий капітал,який використовується у формі грошей, готівковій, безготівковій та у вигляді цінних паперів, і на фізичний капітал, який виділяється у формі матеріальних активів, таких як рухоме та нерухоме майно.

Під час розвитку суспільства з'являються нові більш складні форми капіталу, які мають значний потенціал економічної активності, та який виступає вектором розвитку. Інтелектуальний капітал займає особливе місце серед інших факторів виробництва та потребує особливого управління.

Вчений А. Е. Брукінг, виділий чотири складових частин інтелектуального капіталу, якими є: людські активи, (освіта, професійна кваліфікація, сукупність колективних знань співробітників, якості, навички), інфраструктурні активи (технології, бази даних, методи комунікації тощо), ринкові активи (марочні назви товарів і послуг, групи споживачів, портфель замовлень), а також інтелектуальна власність (ноу-хау, торговельні секрети, патенти, авторські права, торговельні марки товарів і послуг тощо).

Майже всі типи активів інтелектуального капіталу компанії можуть стати самостійними об'єктами інтелектуальної власності або суттєво сприяти їх створенню. Таким чином, інтелектуальний капітал – це умовний термін, яким позначають нематеріальні об'єкти, що знаходяться в розпорядженні організації та мають для неї цінність (вартість), використання яких може приносити чи вже приносить дохід за рахунок нових і більш дієвих конкурентних переваг протягом тривалого проміжку часу [5].

Інтелектуальний капітал становить основу будь-якого підприємства і є провідним капіталом на сучасному етапі розвитку ринкової економіки, тому інтелектуальний капітал є фундаментальною економічною категорією, яка відіграє важливу роль в ефективному функціонуванні сучасного підприємства, впливаючи на його рівень конкурентоспроможності та прибутковості.

У багатьох компаніях інтелектуальний капітал – це дуже цінний ресурс. Адже при управлінні інтелектуальним капіталом очікується створення необхідної інформаційно-аналітичної бази для вирішення практичних питань розвитку підприємства, з метою підвищення ефективності діяльності підприємств. Також, він сприяє різним заходам в управлінні персоналом починаючи від укладання керівництвом фірми договорів зі співробітниками про нерозголошення таємниць, використання матеріальних інтересів працівників фірми шляхом різних форм матеріального заохочення у збереженні виробничих і комерційних таємниць до широкого залучення працівників до процесу прийняття рішень, планування та управління діяльністю компанії, створення сприятливих умов для професійного і творчого зростання співробітників компанії.

Список використаних джерел

1. Сутність та структура інтелектуального капіталу підприємства. URL: https://pidruchniki.com/ 1486011062109/politekonomiya/sutnist_struktura_intelektualnogo_ kapitalu_pidpriyemstva.

2. Інтелектуальний капітал. URL: https://www.pharmencyclopedia.com.ua/article/6982/intelektualnij-kapital.

3. Людський фактор корпоративної культури. Персонал-Мікс. 2013. № 3.

4. Інтелектуальний капітал як основна домінанта нематеріальних активів. URL: http://centr-k.com.ua/ua/publications/intellektualniy-kapital-kak-osnovnaya-dominanta-nematerialnih-aktivov.html.

5. Інтелектуальний капітал підприємства: поняття та управління. URL: https://osvita.ua/vnz/reports /econom_pidpr/18716/.

Здрагуш Х. Г.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Міжнародна економіка",
спеціальність "Економіка"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Чуй І. Р.
Львівський торговельно-економічний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

За даними останніх років економічна політика Української влади змогла подолати негативні тенденції розвитку, що складалися протягом багатьох років.

У березні 2019 року ЄЦБ зробив багато висновків, за якими знизив прогноз для зростання ВВП у зоні обігу євро з 1,7 до 1,1%. У 2019 році за прогнозами НБУ ВВП має зрости на 2,5%, МВФ та Світового Банку – на 2,7%, Кабміну – на 3,0%. Якщо такий прогноз збудеться, то даний темп зростання буде цілком задовільняти загальну ситуацію в Європейському регіоні та Україні. Дані показники матимуть зростання ВВП 2,7-3%, індекс споживчих цін буде знаходитись в межах однозначного показника.

На початку 2019 році було зафіксовано продовження позитивних економічних тенденцій та головних ознак, які показують нам макроекономічну стабільність. Так, у 2019 року більша частина класифікацій економічної діяльності, окрім промисловості, показують нам хороше зростання обсягів виробництва, зокрема: сільське господарство – на 3,2%; будівництво – на 16,8%. У той же час у січні-лютому 2019 року через продовження дії специфічних чинників промислове виробництво зменшилося на 2,5%.

За даними, було розраховано, що промислове виробництво в Україні, яке падало у показниках починаючи із 2012 року, змогло реабілітуватися лише починаючи із 2018 року. В 2012 році промислове виробництво знизилося на 0,7%, в 2013 році – на 4,3%, в 2014 році - на 10,1%, в 2015 році – на 13%. У 2016 році промислове виробництво змогло зрости на 2,8%, а в 2017 році показники промислового виробництва зріс іще на 0,4%, що стало зростанням в даній сфері, в 2018 році було зростання на 1,1%. Таким чином, промислове виробництво з роками зростає і розширює свої межі. В 2019 році споживча інфляція сформована крім сезонного чинника, також певним впливом адміністративної складової формування цін. За даними МЕРТ, номінальна середньомісячна заробітна плата штатних працівників у 2019 році збільшилася на 20%, тобто до 9 326 гривень. На кінець року, стало відомо, що зовнішньоторговельні зв'язкизросли між Уріїною та країнами ЄС. За даними, було вирахувано, що експорт виріс на 6,1%, а імпорт на 15,9%. Сальдо торгівлі між товарами та послугами у січні-лютому 2019 року зменшився на 1 292 млн дол. США, що є хорошим показником для росту в економіці України.

Таким чином, економічний розвиток на початку 2019 року, не зважаючи на певні коливання окремих показників економічної діяльності, сформолювало основу для подальшого економічного зростання в умовах продовження реалізації реформ та законів [1].

Основними проблемами, які можуть ускладнити ситуацію у світовій економіці та стати причиною кризи в країнах, є:

Першою проблемою, яка може ускладнити ситуацію, є те, що торгова війна між США і Китаєм, після багатьох проблем в 2018-2019 роках, змінила їхні торговельні відносини. Проте, їхнє перемир'я було неминучим, адже КНР потрібні були ці відносини, для підтримки зовнішньоторговельних зв'язків. Хоча попередні зусилля підвищення мит, щоразу підвищували невизначеність для світової економіки, оскільки КНР не могла вільно пересувати свої товари по країнах. Це дало негативний ефект в обмеженння, не тільки для Китаю, а і для Німеччини, через зниження експорту. Введені мита мали серйозний вплив, навіть девальвація юаня не змогла змінити негативні наслідки для виробників з КНР. Проте США не змогли ввести дані мита стосовно Китаю. На сьогодні, планується підписання тимчасової (на два роки) торгової угоди, для спокою обох країн.

Другою проблемою, є те, що ситуація навколо Brexit також близька до завершення - з огляду на перемогу консерваторів на парламентських виборах ймовірність “м’якого” Brexit сильно зросла. До того ж Європа вже абсолютно спокійно ставиться до виходу Британії з ЄС. Так, в Європі весь 2019 рік знижувалася ділова активність – позначалася стагнація в промисловості Німеччини, високе боргове навантаження в Італії і непроста бюджетна ситуація в Іспанії. Але все це вже кілька разів проходили в недавньому минулому, і кожен раз знаходили вихід з проблемної ситуації.

По-третє, монетарна політика провідних Центробанків світу подолала “парадокс близьконульових ставок” – в США ставка мобільно змінювалася в обидві сторони, в зоні євро економіка пристосувалася до екстра-низьких ставок, теж можна сказати і про Японію. А головне, монетарні політики, що проводяться ключовими світовими ЦБ, в тій чи іншій мірі, успішно працюють в плані підтримки економічного зростання.

По-четверте, всі очікують від Китаю планового уповільнення економічного зростання, з чим влада КНР буде боротися за допомогою пом’якшення монетарної політики і нарощування держінвестицій. Але очікування зниження темпів зростання в Китаї вже не так сильно насторожує, як це було кілька років тому. А якщо не відбудеться різкої ескалації американо-китайського торгового конфлікту, величина зниження темпів зростання економіки КНР може бути досить незначною [2].

Через поширення по планеті коронавірусу COVID-19, зростання економіки світу може знитися 2020 році й показник стане нижчим за показники в 2019 році. На даний момент нафтовидобувні країни вже втратили близько $10 млрд через вірус. Директор-розпорядник МВФ відзначила, що падіння цін на нафту викликало втрати доходів нафтовидобувних країн в розмірі близько $10 млрд. Ціни на нафту з початку року впали більш ніж на 15%, це призвело до втрат у прибутках основних експортерів у розмірі приблизно $10 млрд. Також, щомісяця туристична галузь втрачає $47 млрд через коронавірус. Світовий банк виділить $12 млрд на боротьбу з коронавірусом [3].

Уряд схвалив уточнені основні прогнозні показники економічного і соціального розвитку України на 2020-2022 роки в розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Такі уточнення були внесені, враховуючи поточну економічну ситуацію та зміни окремих припущень. Також було враховано перспективні реформи, зокрема: запровадження ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення, проведення ефективної приватизації, реформування правил функціонування ринку праці, демонополізація та посилення конкуренції, подальша дерегуляція економіки, реалізація заходів з просування українського експорту на зовнішніх ринках і зменшення бар’єрів для експорту українських товарів та послуг.

Урядом розроблено два сценарії, як можуть вести себе економічні показники у майбутньому:

За першим сценарієм, уряд передбачає подальше поступове прискорення економічного зростання та формування якісного підґрунтя для сталого економічного розвитку в середньостроковій перспективі. За цим сценарієм прогнозується:

– можливе зростання реального обсягу ВВП на 3,7% у 2020 році, 3,8% у 2021 році та 4,1% у 2022 році;

– індекс споживчих цін буде становити – 105,5% у 2020 році, 105,3% у 2021 році, 105,1% у 2022 році.

Припущення щодо середньорічного обмінного курсу – 27,0 гривень за долар США у 2020 році, 27,2 гривень за долар США у 2021 році, 27,5 гривень за долар США у 2022 році.

За умов успішного впровадження реформ для покращення бізнес-клімату кардинальні успіхи у боротьбі із корупцією, реформуванні судової системи і захисті прав власності можуть зумовити сплеск інвестиційної активності, у тому числі за рахунок припливу іноземного капіталу.

Відповідні ефекти оцінені урядом і в другому сценарії. За цим сценарієм прогнозується:

– зростання реального обсягу ВВП на 4,8% у 2020 році, 5,5% у 2021 році та 6,5% у 2022 році;

– індекс споживчих цін зросте на 5,8% у 2020 році, у 2021 та 2022 роках зросте на 5,0%. Припущення щодо середньорічного обмінного курсу – 24,8 гривень за долар США у 2020 році, 23,9 гривень за долар США у 2021 році, 24,2 гривень за долар США у 2022 році [4].

Список використаних джерел

1. Україна-2019. Економічний розвиток. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2680599-ukraina2019-ekonomicnij-rozvitok-zagalom-pozitivnij.html.

2. 2020 рік: економічні світові виклики та українські реалії. URL: https://glavcom.ua/columns/b_danilishyn/2020-rik-ekonomichni-svitovi-vikliki-ta-ukrajinski-realiji-653790.html.

3. Зростання світової економіки в 2020 році буде нижчим, ніж у 2019-му через вірус – глава МВФ. URL: https://mind.ua/news/20208416-zrostannya-svitovoyi-ekonomiki-v-2020-roci-bude-nizhchim-nizh-u-2019-mu-cherez-virus-glava-mvf.

4. Мінекономіки скоригувало макропрогноз на 2020-2022 роки. URL: https://www.me.gov.ua/News/Detail?id=73a497ec-e259-416c-ba40-08c66b41b550.

Зозуляк Р. В.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Міжнародна економіка",
спеціальність "Економіка"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Куцик В. І.
Львівській торговельно-економічний університет

ПРОГНОЗ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ НА 2020-2021 РОКИ. ВПЛИВ COVID-19 НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Пандемія гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, стала тим фактором, який змусив весь світ переглянути не лише свої прогнози розвитку, свою короткострокову економічну та соціальну політику, але і по іншому підійти до формування власних пріоритетів на довгостроковий період.

Уроки, винесені людством з цієї пандемії, можуть змінити не лише моделі управління у майбутньому, але і соціальну поведінку людства.

З позиції сьогодення важко оцінити майбутні зміни і ще складніше спрогнозувати та спланувати короткострокову перспективу. Наскільки тривалою буде пандемія, наскільки глибоким падіння економіки, як швидко економічні системи зможуть відновитись, які ВЕД найбільше постраждають, на ці і ряд інших питань ми намагались отримати відповідь на основі цього консенсус-прогнозу та анкетного опитування, проведеного серед експертів [1].

Головні консенсус-меседжі є наступними.

Падіння світової економіки становитиме 0,6% у 2020 році. Відновлення економіки країн світу відбуватиметься за L-формою: пандемію вдасться зупинити найближчим часом, проте економічні втрати будуть досить значними, що спричинить повільне відновлення світової економіки починаючи з II півріччя. У 2021 році зростання становитиме 2,3% [1].

За прогнозами експертів, Україна демонструватиме більш глибоке падіння, ніж світова економіка, яке становитиме 4,2% у 2020 році (табл. 1). Характер відновлення буде таким же – L-форма: вже прийняті карантинні заходи в Україні ще будуть додатково посилені і триватимуть до кінця II кварталу, що матиме більш негативний вплив на економіку країни, в результаті чого відновлення буде дуже повільним. У 2020 році прискоряться інфляційні процеси до 7% проти 4,1% (у розрахунку грудень до грудня попереднього року) у 2019 році ((внаслідок девальваційних процесів (середньорічний обмінний курс становитиме 28,85 грн/дол США). Всі елементи попиту матимуть від'ємну динаміку, але найбільшим буде падіння інвестицій, яке становитиме 14,8%. Для підтримки попиту населення та пом'якшення негативних наслідків запроваджених карантинних заходів зросте бюджетна підтримка, що в умовах скорочення доходів спричинить суттєве зростання

Таблиця 1

Прогноз на 2020-2021 роки, розроблений експертами на основі узагальнених консенсус припущень, отриманих за результатами анкетного опитування

Показник \ Період	Анкетне опитування		Консенсус-прогноз		Урядовий прогноз		Прогноз МВФ	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021
ВВП, % реальної зміни	-4,4	2,3	-4,2	2,4	-4,8	х	-7,7	3,6
Індекс споживчих цін середній за рік								
середній за рік	107,1	108,6	105,8	107,7	106,8	х	104,5	107,2
грудень до грудня попереднього року	110	107,5	107	105,9	111,6	х	107,7	105,9
Обмінний курс, грн/дол. США								
середній	28,5	29	28,8	30	30	х	х	х
На кінець періоду	30	30	29,5	30,75	29,5	х	х	х
Рівень безробіття, у % до робочої сили віком 15-70 років	9,7	9,1	9,4	9,1	9,4	х	10,1	9,3

Джерело: [1].

дефіциту бюджету до 5,6% ВВП [1].

Найбільше стримувати економічну динаміку будуть роздрібна та оптова торгівля, транспорт, металургія та машинобудування. Ситуація на ринку праці лишатиметься складною до кінця 2020 року. Безробіття буде тривалим у зв'язку із значним падінням економіки та суттєвими структурними змінами. Мігранти повільно повертатимуться до міст роботи за межами України, як внаслідок збереження ризиків зараження, так і через економічні проблеми у світі. Рівень безробіття по року буде значним.

Проте вже у 2021 році матиме місце економічне зростання на рівні 2,4%, яке не компенсує падіння у 2020 році. Інфляція уповільниться до 5,9% (у розрахунку грудень до грудня попереднього року). Всі елементи попиту матимуть позитивну динаміку. Найбільше зростання спостерігатиметься знову таки в інвестиціях – як ефект низької бази – 6,9%. Безробіття поступове знижуватиметься до 9,1%, але не вийде на допандемічний рівень.

Серед найбільших загроз для економічного відновлення в Україні на першому місці на думку експертів – тривале продовження та посилення внутрішніх карантинних заходів, друге місце розділили два фактори: (1) відсутність чіткого антикризового плану заходів з підтримки економіки і громадян в період пандемії та (2) глибоке падіння економічної активності в країнах – основних торгівельних партнерах України, відповідно значне погіршення кон'юнктури на світових товарних ринках [1].

Наслідки вже очевидні. Наразі в Україні закрились всі торгово-розважальні центри, магазини, кіоски та інші торгові точки, не працює громадський транспорт. Приватні підприємці б'ють на сполох та вже вираховують майбутні збитки. Більшість працівників вимушено покинули свої робочі місця. Світові темпи економічного зростання суттєво знизяться, а з ними, звісно ж, уповільнить своє зростання й ВВП України [2].

Для молодих, що розвиваються, таких як Україна, існують додаткові складнощі, викликані фінансовими труднощами на світовому ринку і посиленням тиску на українську гривню, оскільки світові інвестори вилучають свої ресурси в пошуках безпечного притулку. У більшості випадків – це державні облігації уряду США та інших розвинених країн [3].

Спалах епідемії коронавірусу "COVID-19" сильно позначився на економіці Китаю, а з нею ланцюгом зачепив і весь світ. Ідеться, передусім, про торгівлю та виробництво товарів і укомплектування, які виробляються в КНР. Друга за потужністю економіка світу зазнала суттєвого удару, а значить вибуховою хвилею зачепить всіх без винятку, тобто і Україну теж [2].

Серед довгострокових ефектів впливу кризи на українську економіку в Нацбанку називають скорочення експорту та зниження привабливості боргових цінних паперів уряду. Крім того, ситуація погіршиться і з борговими зобов'язаннями. І в комплексі – всі ці фактори точно вплинуть на знецінення гривні.

Вже постраждали туристична галузь, сфера надання послуг та перевезення,

зменшилось надходження від заробітчан. Натомість зросте попит на онлайн-торгівлю та доставку готової їжі і продуктів, товарів широкого вжитку.

Пандемія коронавірусу змінить структуру світової економіки. Про це заявив заступник голови Національного банку Олег Чурій, який зазначив, що поки прогнозувати наслідки пандемії для світової економіки досить складно, оскільки ситуація динамічно розвивається [2].

"Економіка така річ, що вона буде пристосовуватися. Ми, напевно, в кінці будемо мати трохи іншу світову економіку. Вона, напевно, буде більш диджиталізована, частина працівників буде працювати з дому, дистанційно", – сказав він [2].

Раніше аналітик ІГ "Універ" Михайло Федоров проаналізував кризові явища, пов'язані з коронавірусом "COVID-19", і оцінив їх вплив на економіку України. За його словами, Україна недостатньо сильна, щоб захистити людей від коронавірусу "COVID-19". У нашої держави немає таких ресурсів, як у розвинених країн. Натомість українська економіка більш стійка порівняно з іншими країнами [2].

Наведу певні статистичні дані по прибутковості українських цінних паперів. Як змінилася прибутковість українських єврооблігацій:

– прибутковість найкоротших паперів з погашенням на початку вересня цього року збільшилася до 13,1% з 8%;

– прибутковість єврооблігацій з погашенням у 2022 році зросла до 14% з 9,5%;

– ставки паперів з погашенням в 2027 році збільшилися на 2,9 п.п. до 13%;

– дохідність "найдовших" єврооблігацій – з погашенням в 2032 році – зросла на 1,7 п.п. до 11,6% [2].

Карантин та фінансова криза може стати для більшості людей ще одним доказом того, що шукати кращої долі за кордоном чи сподіватися на більші заробітки несуть у собі такі ж ризики, як і вирішення проблемних питань у себе вдома. Тому нова криза та коронавірус можуть стати такими собі точками відліку, коли дедалі більше українців зосередяться на питаннях наведення ладу вдома.

Список використаних джерел

1. Макроекономічні показники. URL: http://www.me.gov.ua.

2. Вплив COVID-19 на економіку України. URL: https://nubip.edu.ua/node/73526.

3. Економіка України. URL: https://voxukraine.org/ru/vliyanie-covid-19-na-mirovuyu-ekonomiku-i-vneshnyuyu-torgovlyu-ukrainy/.

Іванян Д. Г.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Фіскальне та митне адміністрування",
спеціальність "Фінанси, банківська справа та страхування"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Перепьолкіна О. О.
Львівський торговельно-економічний університет

ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА НБУ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Грошово-кредитна політика – це політика держави, через яку уповноважена державою інституція контролює обсяг пропозиції грошей з метою встановлення цінової стабільності, сприяння економічному зростанню, дотриманню рівня безробіття населення на низькому рівні. Грошово-кредитна політика є складовою загальнонаціональної економічної політики, і її дієвість залежить від того, як вона кореспондується з іншими складовими економічної політики, зокрема з фіскальною, валютною, зовнішньоторговою політикою.

В сучасних умовах НБУ повинен проводити грошово-кредитну політику, спрямовану на підтримку стабільності грошової системи й банківського сектору, що забезпечує нормальний розвиток національного господарства. Численні недоліки реалізації монетарної політики, пов'язані з внутрішніми й зовнішніми факторами, знижують її ефективність. Тому

сьогодні актуальною є проблема пошуку шляхів підвищення ефективності грошово-кредитної політики, для цього необхідно:

– знизити ставки рефінансування комерційних банків, що підвищить доступність кредитів. Крім того потрібно здійснювати контроль за виданими кредитами банкам, щоб не допустити ситуації, коли вони будуть пропонувати отримані кредити підприємцям за значно вищим відсотком. Також можна використати частину золотовалютних резервів держави для рефінансування банків;

– з метою запобігання корупції й зловживання запровадити методи адміністративного регулювання процентних ставок, встановити банківську маржу по операціях за кредитом, котрі виділяє держава;

– здійснювати рефінансування вибірково, залежно від вкладу банку в розвиток економіки;

– збільшити долю рефінансування банків під виробничі векселі, тобто зв'язати монетарну політику з попитом підприємств;

– провести націоналізацію активів проблемних банків. З цією метою створити державну компанію з повернення активів;

– продовження реалізації стратегії інфляційного таргетування. Режим інфляційного таргетування передбачає повну незалежність центрального баку, підвищення прозорості його діяльності, використання повного спектру економічних даних у процесі реалізації монетарної політики. Такі зміни є позитивними, оскільки вони підвищують ефективність використання інструментів грошово-кредитної політики;

– здійснення контролю над зовнішнім боргом банківського й корпоративного секторів, сприяння швидкому його погашенню.

У кризових умовах грошово-кредитна політика повинна виконувати складні й відповідальні завдання, котрі потребують відповідного кваліфікованого вирішення. Виникає необхідність створення наукової бази для розробки і реалізації монетарної політики. Потрібно правильно використовувати досягнення у відповідній сфері світової науки й практики, здійснювати підготовку наукових кадрів, що проводитимуть власні дослідження сучасного стану України. Створювати центри, котрі б займались координуванням наукової роботи в цій галузі. Забезпечити надійне функціонування системи комунікацій НБУ з громадськістю. Використання таких заходів дозволить НБУ дещо підвищити ефективність реалізації грошово-кредитної політики, а отже покращити загальний стан фінансового ринку. Серед шляхів підвищення ефективності грошово-кредитної політки в умовах світової фінансової кризи також виділяють наступні [1]:

– внесення змін в окремі нормативно-правові акти, котрі регулюють банківську діяльність, для підвищення ефективності інструментів грошово-кредитної політики у сфері національного господарства;

– головною метою грошово-кредитної політики повинно стати забезпечення зростання ВВП;

– підтримання оптимального рівня інфляції, при цьому підвищення цін є невідворотним наслідком зростання економіки;

– запровадження механізму цільової емісії з метою фінансування капітальних видатків, котрі повинні бути спрямовані на реалізацію інвестиційних проектів, розробку інноваційних продуктів, енергозберігаючих технологій – такі заходи повинні відновити розвиток національної економіки швидкими темпами;

– відновлення пільгового кредитування банків, які займаються наданням кредитів для реалізації інвестиційних й інноваційних проектів у найбільш пріоритетних національного господарства, тобто тих, що забезпечують економічну безпеку держави.

Сучасна грошово-кредитна політикам застосовує переважно традиційні методи, що направлені на вирішення проблем в економіці, сумісно з новими методами задля ефективного впливу на тенденції на грошовому ринку й реальному секторі економіки. Значна роль приділяється підвищенню ступеня прозорості й послідовності монетарної

політики, а тому змішані стратегії грошово-кредитної політики поширюються значно швидше. Під час побудови майбутньої стратегії грошово-кредитної політики України НБУ повинен враховувати адекватну оцінку стану національної економіки, визначати її об'єктивні тенденції, орієнтуватися на ступінь розвитку банківської системи, фондового ринку. Важливу роль відіграє інституційне забезпечення монетарної політики, ефективність її методів й інструментів, взаємозв'язок монетарних і макроекономічних показників.

Фінансова криза продемонструвала вразливість економіки України до зовнішніх шоків. Для того, щоб стабілізувати ситуацію і позбавитися наслідків світової фінансової кризи, грошово-кредитна політика НБУ повинна ґрунтуватися на системно-структурному підході. Грошовий ринок України зазнав негативного впливу протягом останнього періоду, проте дослідники монетарної політики доводять, що проведення виваженої грошово-кредитної політики здатне ліквідувати багато наслідків кризових процесів. Прив'язування монетарної політики до попиту підприємств, націоналізація активів приватних банків, перехід до вільного обмінного плаваючого курсу, зниження масштабів доларизації української економіки – основні заходи, що можуть підвищити ефективність дій НБУ [1].

На даному етапі можливості НБУ здійснювати стимулюючу монетарну політику дещо обмежені. Це пояснюється дією немонетарних чинників інфляції: зростанням вартості продовольства, енергоносіїв, монополізацією ринків, інфляційними очікуваннями споживачів. Економічне зростання гальмується через застосування монетарних методів боротьби з немонетарною інфляцією, а це означає обмеження грошової пропозиції. Таким чином, щоб зупинити інфляційні процеси в Україні треба провести структурну перебудову економічної системи а це в свою чергу потребує здійснення "м'якої" грошово-кредитної політики й використання механізмів спрямування необхідних ресурсів у пріоритетні сфери економіки. Тому в короткостроковому періоді сталі темпи інфляції матимуть позитивний характер.

В Україні існує розрив між здатністю банківської системи надавати кредити і спроможністю нефінансового сектора ефективно використовувати їх. Ланцюгову банківську кризу вдалось відвернути за допомогою антикризових заходів стабілізації банківського сектору, проте ці заходи так і не перетворилися в інструменти відновлення кредитування економіки. Ряд чинників спричинив виключення банківського сектора з процесу відновлення економічного зростання, що є негативним моментом. Спостерігається тенденція переспрямування фінансових ресурсів до державного сектора економіки. Як результат збільшується залежність банківської системи від державного бюджету, що посилює розрив між розвитком фінансового і реального секторів економіки.

Ефективній реалізації грошово-кредитній політиці в посткризовий період перешкоджає сегментація економічної і фінансової систем. Відновлення збалансованості фінансової та економічної фінансової систем є основними факторами, котрі здатні підвищити ефективність монетарної політики.

Для забезпечення сталого економічного зростання пріоритетними мають стати наступні завдання грошово-кредитної політики [2]:

– стабілізація темпів інфляції;

– зміна структури джерел грошової пропозиції;

– підвищення дієвості трансмісійного монетарного механізму;

– розвиток механізмів управління ліквідністю на основі посилення дієвості процентних важелів;

– підвищення рівня монетизації та насиченості економіки кредитами.

Таким чином, саме посилення стимулюючого характеру монетарної політики здатне забезпечити виправлення дисбалансів фінансової та економічної систем України, що призведе до збалансованого економічного зростання. Ефективність грошово-кредитної політики в посткризових умовах також можна забезпечити й іншими шляхами, серед яких вчені пропонують такі: перегляд та внесення змін до певних нормативно-правових актів, забезпечення зростання ВВП, зменшення інфляційних очікувань та підтримка інфляції на оптимальному рівні, рефінансування тих банків, котрі займаються кредитуванням

інноваційних проектів. Ефективна грошово-кредитна політика здатна забезпечити економічну безпеку держави, що є особливо важливим в умовах процесів глобалізації економіки. Пріоритетним завданням у здійсненні монетарної політики в Україні у наступних роках має стати максимально можливе зниження темпів інфляції та забезпечення цінової стабільності як підґрунтя для відновлення економічного зростання.

Список використаних джерел

1. Гудзовата О. О. Грошово-кредитна політика в системі забезпечення фінансової безпеки України: теоретико-методологічні засади та напрями реалізації: монографія. Львів: Вид-во ННВК "АТБ", 2018. 300 с.

2. Дребот Н. П. Вплив монетарного трансмісійного механізму на макроекономічну стабільність в Україні. Науковий вісник НЛТУ України. 2017. Т. 27. № 7. С. 74–77.

Козак Р. А.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Економіка та бізнес-аналітика підприємства",
спеціальність "Економіка"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Ковтун О. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ: СУТНІСТЬ, ФОРМИ, МЕЖІ

Для визначення ролі держави в економіці використовуються різні терміни: "державне втручання", "державне управління", "державна економічна політика", "державна регуляторна політика", "державне регулювання економіки". Усі вони взаємопов'язані і характеризують відносини держави із суспільством. Так, державне управління економікою – це організуючий і регулюючий вплив держави на економічну діяльність суб'єктів ринку з метою її впорядкування та підвищення результативності господарювання.

Сутність механізму державного регулювання розкривається в працях А. Дьоміна, який визначає його як систему технічних для певного способу виробництва форм, методів, важелів та інструментів впливу на економіку і процес відтворення на основі властивих йому законів і згідно з правовими нормами суспільства [1]. Таке визначення спрощує поняття механізму, бо обмежує коло елементів, що становлять його основу.

На думку В. Карсекіна, більш вичерпним є таке визначення: механізм державного регулювання діяльності суб'єктів ринку – це сукупність форм, методів, засобів впливу на економіку, що охоплюють економічні відносини, які склалися між суб'єктами та об'єктами регулювання в процесі визначення та реалізації мети [3].

Потреба в державному регулюванні економіки теоретично обґрунтована Дж. М. Кейнсом. Мета державного втручання полягає в забезпеченні прибутковості капіталу, запобіганні соціальному вибуху, який може статися внаслідок безробіття, падіння рівня життя, інфляції та інших явищ. На думку Дж. М. Кейнса та його прихильників, держава повинна взяти на себе відповідальність не лише за стан виробництва, формування сукупного попиту, але і за ситуацію у сфері зайнятості, використання трудових ресурсів, регулювання доходів населення [5].

Практика господарювання сучасних розвинених країн і систем переконливо доводить необхідність поєднання стихійного ринкового механізму і державного регулювання з метою забезпечення найефективнішого функціонування економіки. Дискусія про соціально-економічну роль держави лежить вже не у площині питань, чи важлива держава, а полягає у вирішенні проблеми, наскільки важлива держава.

У ринковій економіці держава втручається в ринок лише настільки, наскільки це потрібно для стійкості й макроекономічної рівноваги та для забезпечення діяльності механізму конкуренції. В економіці можуть виникнути ситуації, які обумовлюються:

– неспроможністю конкуренції;

– неспроможністю ринку забезпечувати людей суспільними товарами;

– зовнішніми ефектами або наслідків дій, які не беруться до уваги людьми, що їх

здійснюють (негативними – коли дії одного суб'єкта ринку завдають шкоди іншим; позитивними – коли дії суб'єкта ринку дають благо іншим). У значній кількості випадків зовнішні ефекти малопомітні на рівні приватної ініціативи та потребують коригування з боку державних і громадських структур. Держава, таким чином, має виконувати функцію визначення зовнішніх ефектів і перерозподілу доходів, яку не в змозі виконати традиційний ринковий механізм;

– неповнотою ринків (повний ринок забезпечує споживачів товарами, ціни на які перевищують витрати на їх виробництво);

– недосконалістю інформації;

– економічною нестабільністю [4].

Державне регулювання охоплює всі напрямки суспільного виробництва. Однак першочергова увага приділяється регулюванню відносин власності та підприємництва, інвестицій і структурної перебудови галузей матеріального виробництва, соціального розвитку й ринку праці, фінансового ринку та грошового обігу, територіальних пропорцій і регіональних ринків, природокористування, зовнішньоекономічної діяльності. Ці питання становлять основний зміст державного регулювання економіки. Водночас з огляду на наявні особливі умови реформування розв'язуються гострі економічні та соціальні проблеми, зокрема структурні перетворення, технологічні оновлення, подолання кризових явищ.

Мета державного регулювання економіки – створити таку господарську систему, яка б орієнтувалась на вибір найефективніших варіантів використання наявних факторів виробництва та забезпечення сприятливих соціально-економічних умов життєдіяльності.

Завдяки механізму державного регулювання економіки необхідно створити умови для:

– ефективного функціонування ринкового середовища;

– усунення негативних наслідків ринкових процесів;

– захисту національних інтересів на світовому ринку;

– вирішення проблем, які ринковий механізм вирішити не може або вирішує їх не в повному обсязі.

Таким чином, державне регулювання ринкових відносин є необхідним для досягнення двох взаємопов'язаних цілей – це захист інтересів як окремих громадян, так і суспільства в цілому від тих негативних наслідків, які можуть для них породжувати ринкові відносини та забезпечення реалізації окремих суспільних інтересів, які не може реалізувати ринок.

На сучасному етапі модель змішаного регулювання національною економікою України можна окреслити такими аспектами:

– вона має гармонічно поєднувати антитоталітарний механізм соціального ринкового господарства та економічне макрорегулювання змішаної економіки;

– нова модель економіки має передбачати відносно тривале функціонування сильного державного та приватного секторів економіки, причому частка останнього повинна щорічно збільшуватись. Це свідчить про необхідність структурної перебудови не лише міжгалузевих комплексів, а й економіки країни загалом. При цьому переважання на початку державного сектора економіки не передбачає будь-яких пільг, переваг або виняткових прав, якими б користувались підприємства цього сектора;

– у найближчому майбутньому економіка України має бути лише змішаною, одним із критеріїв керованості якої буде суперечлива єдність порівняно жорсткого державного регулювання економіки та ринкового саморегулювання. При цьому послаблення та звуження сфери макрорегулювання має здійснюватися лише в міру становлення та посилення дії механізмів ринкового саморегулювання в його цивілізованих формах;

– посилення ринкової орієнтації та ринкових тенденцій у сфері ринкової економіки має здійснюватися водночас із посиленням впливу держави в соціальній сфері. Будь-які спроби перейти до ринкового саморегулювання у сфері розподілу в країні з постсоціалістичною економікою є згубними;

– у нинішній соціально-політичній ситуації економіка України має бути не сепаратистською, а унітарно-конструктивною з елементами регіонального самоврядування [2].

Отже, можна зробити висновок, що сьогодні в Україні загальновизнаною є об'єктивна

необхідність переходу до регульованого ринку, однак чітко не визначено форми, принципи й засоби державного регулювання. Через це особливого значення набувають подальші дослідження в цьому напрямку та встановлення кола об'єктів державного впливу, оскільки саме об'єкт зумовлює адекватну йому економічну форму державного регулювання. Розвиток об'єкта регулювання зумовлює розвиток форм і засобів його регулювання.

Список використаних джерел

1. *Дьомін А. І., Побережна Л. Л. Вища освіта України і Болонський процес: навчально-методичний посібник з організації самостійної роботи студентів та аспірантів вищих навчальних закладів ІІІ – IV рівнів акредитації за вимогами кредитномодульної системи організації навчання. Біла Церква, 2007. 170 с.*
2. *Іващенко А. В. Роль і функції держави у формуванні ринкової економіки. Проблеми науки. № 6. 2008. С. 52–54.*
3. *Карсекін В. І., Хлопяк С. В. Удосконалення інструментів фінансово-інвестиційної політики у сфері державного регулювання. К. : Знання 2009. 170 с.*
4. *Кулішов В. В. Навчальний посібник для студентів вищих закладів освіти. 2-ге вид., випр. Львів : Магнолія 2006, 2008. 210 с.*
5. *Мочерний С. В. Економічна теорія. К. : Знання-Прес, 2007. 270 с.*

Козакевич Д. А.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Облік і оподаткування",
спеціальність "Облік і оподаткування"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Бойко Р. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ТА ПРИНЦИПИ

Бухгалтерський облік є основним джерелом інформації для економічного аналізу. У ході свого становлення облік змінює форми і зміст своїх регістрів, звітності з метою їх більшої аналітичності. Сучасному економічному аналізу властиві певні ознаки, основними з яких є: комплексне, системне дослідження економічних явищ і процесів, яке потребує вивчення прояву економічних законів і категорій ринкової економіки; об'єктивна оцінка ефективності виробничо-фінансової діяльності, зокрема прибутковості та конкурентоспроможності, які є основними критеріями цієї ознаки; глибокий аналіз ринкового середовища; прогнозування та пошук резервів і можливостей їх мобілізації в найближчий час та на перспективу; вироблення пропозицій за результатами аналізу щодо прийняття оптимальних управлінських рішень та їх реалізації.

Перехід до ринку змінює роль економічного аналізу, його основну мету та завдання. Якщо за директивно-планової системи економічний аналіз виконував, як правило, функцію контролю за виконанням планів, то сьогодні посилюється слідження таких сфер як: ринкове середовище; ефективність управління фінансовими ресурсами; обґрунтованість та дієвість механізму реалізації управлінських рішень.

Зростає значення економічного аналізу в управлінні виробництвом і підвищенні його ефективності. В умовах переходу до ринку управлінські рішення повинні базуватися на точних економічних розрахунках, глибокому і всебічному економічному аналізі. Перед тим, як прийняти те чи інше рішення, необхідно дати об'єктивну оцінку результатам господарської діяльності, визначити вплив різних чинників на розмір результатних показників, виявити всі недоліки, прорахунки, "ціну помилки", невикористані резерви, перспективи подальшого розвитку. Рішення, вироблені з урахуванням результатів економічного аналізу, сприяють економічному використанню ресурсів, запобіганню зайвим витратам. уникненню прорахунків, вирішенню проблемних ситуацій.

Через виявлення та реалізацію наявних можливостей збільшення і здешевлення виробництва продукції аналіз сприятиме підвищенню економічної ефективності

підприємницької діяльності. За допомогою економічного аналізу досягається швидка адаптація до змін ринкової кон'юнктури, передбачення можливих змін поведінки партнерів, уникнення невиправданого економічного ризику. Виділяють наступні основні функції економічного аналізу: оцінка, діагностика та пошук.

У ході оціночного аналізу встановлюються відмінності фактично досягнутого стану від запланованого (бажаного) шляхом порівняння з установленими критеріями. За допомогою діагностичного аналізу дають якісну характеристику об'єкта, що аналізується, встановлюють причинно-наслідкові зв'язки. Пошуковий аналіз полягає в обґрунтуванні рекомендацій з переведення об'єкта в бажаний стан, виявлення глибинних резервів підвищення ефективності виробництва.

Отже, основними завданнями економічного аналізу є:

– оцінка реальності й напруженості завдань, договірних зобов'язань, нормативів;

– об'єктивна оцінка діяльності підприємства щодо контролю за виконанням завдань, зобов'язань, прогнозованих показників та встановлення динаміки їх змін;

– виявлення впливу факторів та причин відхилень за показниками, "вузьких місць", прорахунків;

– виявлення внутрішніх невикористаних резервів підвищення ефективності підприємницької діяльності та розробка пропозицій щодо їх мобілізації;

– вивчення новацій і нововведень, сприяння їх поширенню та оцінка ефективності нововведень;

– дослідження конкурентоспроможності підприємства;

– вивчення кон'юнктури ринку для швидшої адаптації до її змін;

– оцінка діяльності ділових партнерів, прогнозування їх поведінки;

– оцінка економічних ризиків, прогнозування невиправданих ризиків;

– підготовка пропозицій щодо вироблення оптимальних управлінських рішень.

Для виконання цих завдань та досягнення мети економічного аналізу необхідно дотримуватись таких принципів:

- науковий характер – базується на положеннях діалектичної теорії пізнання, враховує вимоги економічних законів розвитку і виробництва, використовує досягнення науково-технічного прогресу і сучасного досвіду, найновіші методи економічних досліджень;

- демократизм – участь у проведенні аналізу широкого кола працівників забезпечує більш повне виявлення передового досвіду та використання внутрішніх резервів;

- системний підхід – кожен об'єкт, що вивчається, розглядається як складна динамічна система, яка складається з низки елементів, певним способом пов'язаних між собою і зовнішнім середовищем. Вивчення кожного об'єкта повинно здійснюватися з урахуванням всіх внутрішніх і зовнішніх зв'язків, взаємозалежності та взаємо підпорядкованості його окремих елементів;

- об'єктивність, конкретність, точність – базується на достовірній, перевіреній інформації, яка реально відображає об'єктивну дійсність, а висновки повинні обґрунтовуватися точними аналітичними розрахунками. З цієї вимоги випливає необхідність постійного удосконалення організації обліку, внутрішнього і зовнішнього аудиту, а також методики аналізу з метою підвищення точності і достовірності його розрахунків;

- комплексність аналізу – потребує охоплення всіх ланок і всіх сторін діяльності та всебічного вивчення причинних залежностей в економіці підприємства;

- дієвість аналізу – означає вміння швидко та чітко проводити аналіз, приймати управлінські рішення та впроваджувати їх у життя;

- плановість аналізу – систематичне, а не випадкове проведення аналізу. З цієї вимоги випливає необхідність планування аналітичної роботи на підприємствах, розподілу обов'язків по її виконанню між виконавцями та контролю за її проведенням;

- оперативність – активно впливати на виробництво і його результати, своєчасно виявляючи недоліки, прорахунки, упущення в роботі та інформуючи про це керівництво. З

цього принципу випливає необхідність практичного використання матеріалів аналізу для управління, розробки конкретних заходів, обґрунтування, коригування і уточнення планових показників;

- ефективність – затрати на проведення аналізу господарської діяльності підприємства повинні давати позитивний ефект.

Отже, економічний аналіз – важливий елемент у системі управління виробництвом, дійовий засіб виявлення внутрішніх невикористаних резервів, основа для вироблення оптимальних управлінських рішень щодо успішної діяльності в умовах ринку. Визначені принципи і завдання економічного аналізу торкаються всіх сторін господарсько-фінансової діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Чигринська О. С., Власюк Т. М. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 232 с.

2. Шморгун Н. П., Головко І. В.Фінансовий аналіз : навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2006. 528 с.

Козлова Ю. І.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Міжнародна економіка",
спеціальність "Економіка"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Куцик В. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВ

Глобалізація стала результатом функціонування сучасної міжнародної економіки та науково-технічної, у тому числі інформаційної, революції. Глобальні процеси, що протікають між державами та регіонами світу, – це передусім наслідок свободи і швидкості реалізації міжнародних трансакцій за допомогою комп'ютеризації, мережі Інтернет, мобільного зв'язку тощо.

Сьогодні можна зустріти різні підходи до тлумачення сутності процесу глобалізації, її значення як для окремих країн, так і для світового господарства. Так, із початкової тенденції глобалізація переростає у всепоглинаючий процес, що включає в себе політичні, економічні, соціальні, екологічні, науково-технологічні та інші складові частини, серед яких центральною стає саме економічна.

Глобалізація набула найбільш актуального значення наприкінці XX ст., але її різні аспекти знаходились у полі зору науковців ще з 60-70-х років XX ст. Слід зазначити, що до 80-х років дослідники визначали глобалізацію як об'єднання ринку збуту окремих товарів, які вироблялися крупними підприємствами та були націлені на освоєння всіх ринків, у тому числі й у глобальному масштабі, а не на один національний або зарубіжний ринок.

Процес глобалізації світової економіки значною мірою обмежує здатність урядів контролювати механізм проведення економічної політики, що має вирішальний вплив на рівень зайнятості та стабільність національної економіки.

В умовах зростання глобалізації світового господарства класичні інструменти національної економічної політики, призначені для активізації економічного зростання та стримування кризових явищ в економіці, значною мірою втрачають свою дієвість. За глобалізації кожна країна не здатна існувати в умовах економічної автаркії (в економічному відношенні автаркія економічної та господарчої відокремленості певної країни або групи країн, що звільняє певну державу від увезення найважливіших предметів споживання, створення замкнутого самодостатнього господарства. Автаркія означає політичну й економічну незалежність однієї держави від інших; стан "замкнутої" торгової держави закритої, економічно самодостатньої, ізольованої від решти світу). Відтак, потреби економічного розвитку вступають у суперечність мірою, принципом непорушності

державного суверенітету з тією державою, кордони якої перешкоджають економічній ефективності в цілому, соціальному прогресу.

Світова спільнота, населення усіх континентів дійсно зазнає глибинних трансформацій і це є об'єктивним ствердженням в силу того, що будь-які процеси, як би ми їх не називали (глобалізація, інтеграція, трансформація економіки, технічна чи культурна революція, міграція, створення міжнародних платіжних систем, міжнародних банків, фінансових центрів, тощо) є результатом розумової та господарської діяльності людини, групи людей, і всі ці процеси задумуються і реалізуються спільними зусиллями великої, значної кількості людей, об'єднаних в першу чергу загально цивілізаційною потребою розв'язання існуючих проблем людства.

Глобалізація, як унікальний об'єктивний процес інтенсивного розвитку економічних, соціальних, екологічних. культурних та інших відносин, викриває і загострює увагу світової спільноти на низці першочергових і невідкладних економічних, соціальних, культурних, релігійних, національних, політичних та інших проблем, які пов'язані виключно з людиною і потребують свого справедливого і розумного вирішення. XX ст., як епоха, що характеризувалась жорстокою боротьбою і протистоянням ідеологій комунізму, фашизму та ліберальної демократії відійшла в минуле. Світ, постійно змінюючи, особливо в останню декаду XX та напочатку XXI ст. вступає в нову епоху, в якій культура та культурні чинники відіграватимуть чи не найголовнішу роль у формуванні нової світової політики, системи безпеки та стабільності, включаючи економічну безпеку.

Список використаних джерел

1. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування та розвитку : монографія / П. О. Куцик, О. І. Ковтун, Г. І. Башнянин. Львів : Львів. комерц. акад., 2015. 583 с.

2. Сетевой проектный журнал – XYZ. Самуель Гантінгтон "Новий світовий порядок у XXI столітті: тенденції та європейський вимір". URL: http://www.uis.kiev.ua.

3. T. Levitt The Clobalization of Markets. URL: https://hbr.org/1983/05/the-globalization-of-markets.

Корейба В. В.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Маркетинг", спеціальність "Маркетинг"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Чуй І. Р.
Львівський торговельно-економічний університет

ЦІННІ ПАПЕРИ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Цінні папери – документи, що мають установлену форму, посвідчують грошові або майнові взаємовідносини між емітентом та власником цінного паперу. Оскільки власнику цінного паперу емітент повинен сплачувати дивіденди або ж відсотки, цінні папери є капіталом, адже їх власник отримує дохід.

Фондовий ринок (ринок цінних паперів) – сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів). Учасниками фондового ринку є емітенти (у тому числі іноземні) або особи, що видали неемісійні цінні папери, інвестори в цінні папери, інституційні інвестори, професійні учасники фондового ринку, об'єднання професійних учасників фондового ринку, у тому числі саморегульовані організації професійних учасників фондового ринку [1].

Класифікують цінні папери за такими групами: пайові (акції, інвестиційні сертифікати, сертифікати ФОН, акції корпоративного інвестиційного фонду), боргові (облігації підприємств, державні облігації України, облігації місцевих позик, облігації МФО, облігації ФГВФО, казначейські зобов'язання, ощадні сертифікати та векселі), іпотечні цінні папери (іпотечні облігації, іпотечні сертифікати, заставні), похідні цінні папери (опціон, форвардний контракт, ф'ючерсний контракт), приватизаційні та товаророзпорядчі цінні папери.

Як бачимо, фондовий ринок в Україні має в обігу багато різноманітних видів цінних паперів. Серед них можна виділити три основних: акції, облігації та похідні від них цінні папери.

Згідно з законодавством України акція – це іменний цінний папір, який посвідчує майнові права його власника (акціонера), що стосуються акціонерного товариства, включаючи право на отримання частини прибутку акціонерного товариства у вигляді дивідендів та право на отримання частини майна акціонерного товариства у разі його ліквідації, право на управління акціонерним товариством, а також немайнові права, передбачені Цивільним кодексом України та законом, що регулює питання створення, діяльності та припинення акціонерних товариств [1]. Акції можуть бути іменними, привілейованими та простими.

Облігація – це цінний папір, що посвідчує внесення його першим власником коштів, визначає відносини позики між власником облігації та емітентом, підтверджує зобов'язання емітента повернути власникові облігації її номінальну вартість у передбачений проспектом або рішенням про емісію цінних паперів (для державних облігацій України – умовами їх розміщення) строк та виплатити доход за облігацією, якщо інше не передбачено проспектом або рішенням про емісію цінних паперів (для державних облігацій України – умовами їх розміщення) [1].

Державне регулювання ринку цінних паперів здійснюється з допомогою Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР). На сайті комісії міститься інформація про обсяги та кількість випусків акцій та облігацій за певний період.

Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у січні-грудні 2019 року, становив 112,68 млрд. грн., що більше на 52,3 млрд грн порівняно з відповідним періодом 2018 року (60,34 млрд. грн) [2].

Як бачимо із табл. 1, за період 2017-2019 рр. обсяг випуску акцій зменшився із 324,8 млрд грн до 63,5 млрд грн. (на 80,4 %). У той же час обсяг випуску облігацій зріс із майже 5,7 млрд грн до 11,2 млрд (приріст складає 98 %). Серед значних за обсягом випусків акцій, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій у 2019 році, зареєстровано випуск ПрАТ "Л-Капітал" на суму 394,3 млн. грн. Серед значних за обсягом випусків облігацій підприємств у 2019 р. зареєстровано емісію облігацій Державної іпотечної установи на загальну суму 1,2 млрд. грн.

Протягом січня-грудня 2019 року обсяг випусків інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів, зареєстрованих Комісією, становив 12,95 млрд. грн., що більше на 7 млрд. грн. порівняно з даними за аналогічний період 2018 року. За результатами торгів на організованому ринку протягом січня-грудня 2019 року обсяг біржових контрактів з цінними паперами склав 305 млрд. грн.

Таблиця 1

Обсяг та кількість випусків акцій та облігацій підприємств, зареєстрованих Комісією протягом 2017-2019 рр.

Період	Обсяг випуску акцій, млн. грн.	Кількість випуск акцій, шт.	Обсяг випуску облігацій, млн. грн.	Кількість випуску облігацій, шт.
2017	324 844,24	118	5650,30	114
2018	22 263,97	93	15458,53	110
2019	63 539, 38	78	11200,0	88

Джерело: [2].

Крім цінних паперів першого порядку (акцій та облігацій) на ринку України присутні строкові контракти (ф'ючерси), відсоткові строкові контракти (форварди), строкові контракти на обмін (на певну дату в майбутньому) у разі залежності ціни від відсоткової ставки, валютного курсу або фондового індексу (відсоткові, курсові чи індексні свопи), опціони, що дають право на купівлю або продаж будь-якого із зазначених фінансових інструментів, у тому числі тих, що передбачають грошову форму оплати.

Ф'ючерс – це угода, за якою одна сторона повинна продати цінні папери (товари, активи), а інша зобов'язується купити цінні папери (товари, активи), за певною ціною, у певній кількості у майбутньому. Операції з ф'ючерсними контрактами дещо відрізняються від інших на фондовому ринку. По-перше, ф'ючерс підлягає обов'язковому його виконанню. Ціна не

повинна змінитись від моменту укладання договору. Одна сторона по закінченню терміну угоди зобов'язана виконати всі її умови, в іншому випадку протилежна сторона матиме право на відшкодування. По-друге, ф'ючерсні угоди є уніфікованими і стандартизованими за всіма реквізитами. Третьою характеристикою є те, що ф'ючерси є в обігу переважно на біржовому ринку. Біржа певною мірою постає як учасник угоди в ф'ючерсному контракті, адже грає велику роль в укладанні цих угод. Ф'ючерси мають певний часовий характер, оскільки сама дія їх купівлі чи продажу повинна відбутися у майбутньому [3].

Опціон – контракт, оформлений опціонним свідоцтвом, що виступає результатом опціонного контракту, згідно з яким одна з його сторін придбає собі право купівлі або продажу певної кількості цінних паперів (товарів, активів) за домовленою ціною протягом певного часу, в свою чергу інша сторона за грошову премію зобов'язується при необхідності продати або купити їх за домовленою ціною [3]. При купівлі чи продажу опціону продавець повинен виписати його й передати покупцеві, в результаті чого отримати премію. Покупець опціону розглядає премію як плату за придбання певних прав за опціоном.

Для уникнення того, що похідні цінні папери практично будь-якого виду уможливлюють як страхування і спекуляцію ними, зменшення ризиків при укладанні опціонної угоди, використовують хеджування, що страхує цінні папери від їх знецінення при падінні ринку.

Структура біржових угод, здійснених на організаторах торгівлі протягом 2019 року та січня-березня 2020 року відображена на рис. 1. Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом зазначеного періоду зафіксовано з державними облігаціями України – 295 млрд. грн. (96,81% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі протягом січня-грудня 2019 року). За три місяці 2020 року обсяг операцій з державними облігаціями склав 77,3 млрд грн.

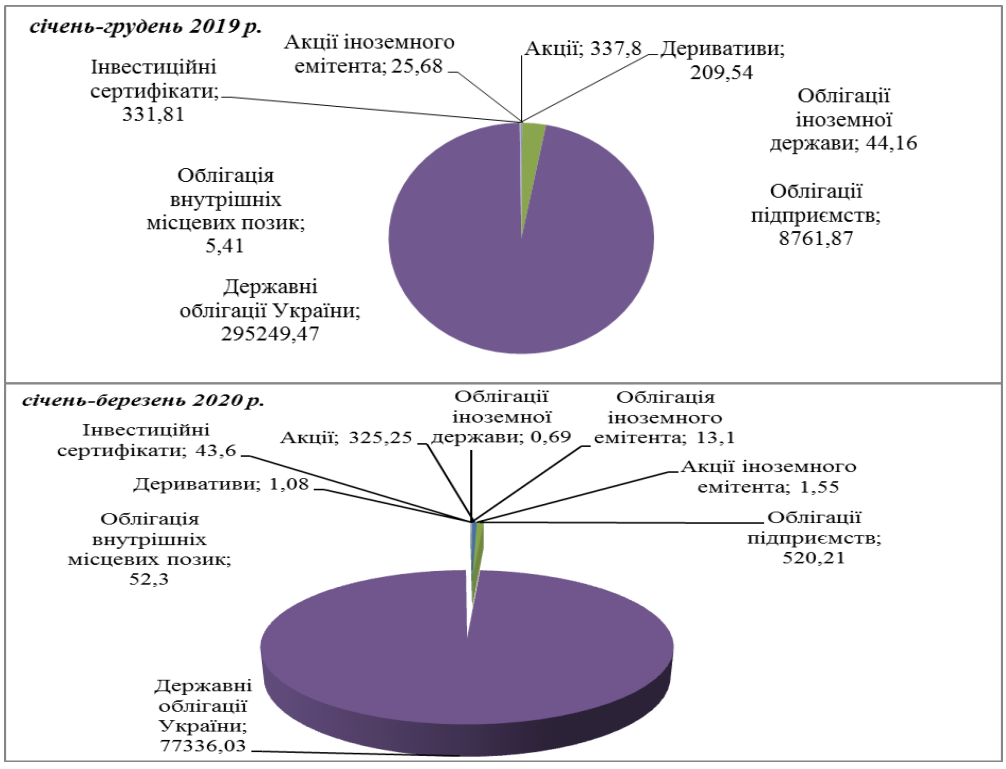


Рис 1. Обсяг біржових контрактів на організаторах торгівлі з розподілом за видом фінансового інструменту протягом січня-березня 2020 року, млн грн *(складено за [2])*

На біржовому ринку протягом січня-березня 2020 року спостерігалася консолідація торгівлі цінними паперами на двох фондових біржах "Перспектива" та "ПФТС", що становило 98,7 % вартості біржових контрактів.

Отже, цінні папери є важливим інструментом розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів у державі. Ринок цінних паперів – вигідна система розміщення тимчасово вільних

коштів юридичних і фізичних осіб з метою одержання доходу, а з іншого, – ринок цінних паперів дає можливість задовольнити потребу в фінансових ресурсах підприємницьких структур для розширення своє господарської діяльності.

Список використаних джерел

1. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV в редакції від 02.04.2020 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15.

2. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-грудня 2019 року; січня-березня 2020 р. URL: https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/.

3. Мозговий О. Фондовий ринок. навч. посібник. К.: КНЕУ, 1999. 31 6 с.

Коробецька Г. С.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Фінанси, банківська справа та страхування",
спеціальність "Фінанси, банківська справа та страхування"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Андрейків Т. Я.
Львівський торговельно-економічний університет

МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

В умовах становлення ринкової економіки в Україні все більшого значення набуває наявність ефективно організованого фінансового ринку, який впливає на зростання, розвиток і стабільність в економіці країни. Відомо, що добре функціонуючий фінансовий ринок, розвинені небанківські кредитні установи, пенсійні фонди та інші фінансові установи сприяють стабільному розвитку всіх економічних процесів в країні. Проте, фінансовий ринок України у порівнянні із ринками економічно розвинутих країн знаходиться в процесі свого розвитку та має певні недоліки, які необхідно усунути. Відповідно для цього необхідно ретельно дослідити тенденції, які відбувалися на теренах вітчизняного і міжнародного фінансового ринку.

Фінансовий ринок виступає важливим каналом забезпечення фінансовими ресурсами економіки країни, є фундаментом її фінансово-кредитної системи та надає останній стабільності і усталеності. У зв'язку з цим через слабкий розвиток небанківського фінансового сектора, покликаного забезпечувати економіку країни довгостроковими фінансовими ресурсами, банківській системі доводиться виконувати цілий ряд його функцій. Звідси, банківські установи є єдиними у фінансовій інфраструктурі України універсальним інститутом посередництва, здатного виконувати все різноманіття операцій на фінансовому ринку країни. Так, впродовдж 2015-2019 рр. спостерігалося значне скорочення банківських установ більше ніж вдвічі і станом на 1.01.2020 їх налічується 75 установ. Недостатній рівень капіталізації банків України свідчить про їхню низьку конкурентоздатність з іноземними банками, число яких на українському фінансовому ринку поступово збільшується.

Не менш важливим сегментом фінансового ринку в Україні є ринок цінних паперів. Сьогодні розвиток фондового ринку України має низьку капіталізацію та ліквідність, недостатній захист прав інвесторів та відсутню прозорість. За останні роки спостерігається різна динаміка випуску цінних паперів. Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку за 2019 рік, становив 112,68 млрд. грн., що більше на 52,3 млрд грн порівняно з 2018 роком (60,34 млрд. грн)., обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 41,3 млрд грн., а обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі збільшився на 99 млрд грн [2]. Українська фондова біржа має досить обмежені обороти. Нині більш-менш активно проводяться операції з державними цінними паперами. Дуже важливо розвивати фондовий ринок для подальшого розвитку фінансового ринку в цілому.

Ще одним потужним сегментом впливу на функціонування фінансового ринку є ринок страхування. Він займає другу позицію за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Так, загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2019 становила 233, що на 128 менше ніж у 2015 році, у тому числі страхових компаній

зі страхування життя (СК “life”) – 23 компанії, інших видів страхування (СК “non-life”) – 210 компаній. Незважаючи на те, що кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, про ефективність розвитку свідчить обсяг надходжень валових страхових премій та обсяг чистих страхових премій. За 2019 рік обсяг надходжень валових страхових премій, порівняно із 2018 роком, збільшився на 3633,7 млн. грн. (7,4%), а обсяг чистих страхових премій збільшився на 5 161,7 млн. грн. (15,0%) [3].

Варто також звернути увагу на недосконале правове середовище та вади державного регулювання фінансового ринку. Нормативно-правова база, що покликана регулювати професійну діяльність на фінансовому ринку, не враховує його особливості та є досить суперечливою і не повністю сформованою. Система регулювання у фінансовому секторі, що існує в Україні є малоефективною та витратною. Найбільшим недоліком є те, що вона не відповідає вимогам сучасності, а саме, не забезпечує дотримання принципу єдності у регулюванні. Однією з тенденцій сучасного розвитку фінансового ринку є універсалізація фінансових установ, диверсифікація послуг, які вони надають, зосередження діяльності з надання усього спектру фінансових послуг в рамках багатогалузевих корпорацій і конгломератів.

За таких обставин механізм функціонування фінансового ринку вимагає масштабного та досить глибокого реформування.

Для подальшого розвитку механізму функціонування фінансового ринку України, необхідно провести ряд заходів, а саме:

– провести реформу державного регулювання, яка буде спрямована на ліквідацію правових перешкод для розвитку фінансового ринку та максимального врахування інтересів його професійних учасників, інвесторів;

– посилити конкурентоспроможність вітчизняних фінансових установ шляхом підвищення рівня їх диверсифікованості та якості активів, професіоналізму кадрів, впровадження сучасних технологій і принципів інвестування;

– сформувати сприятливі передумови для появи нових фінансових інститутів, інструментів і послуг;

– впровадити дієві системи захисту прав і законних інтересів споживачів фінансових послуг та інвесторів, забезпечення інформаційної прозорості фінансових установ;

– створити сприятливий інвестиційний клімат.

Загалом, до 2020 року розвиток фінансового сектору в Україні визначався Комплексною програмою розвитку фінансового сектору України, Меморандумом про економічну та фінансову політику, Угодою про співробітництво між Україною та ЄС, та ін. При цьому, на жаль, прописані там заходи мають переважно лише технічний характер і не дозволяють в повному обсязі відкрити весь потенціал фінансового сектору в економіці [1].

Сучасний етап розвитку фінансового ринку в Україні є досить складним та важкопрогнозованим. Необхідно впроваджувати інноваційні реформи щодо розвитку та регулювання фінансової системи в цілому. На фінансовому ринку, а особливо на фондовому треба впроваджувати нові фінансові інструменти та методи управління. Необхідне існування таких умов у фінансовому секторі, що б забезпечили інвестування приватного сектору з таких джерел як кредити надійних банків, добре розвинений фондовий ринок венчурний капітал та інші фінансові інструменти. Тож, для цього треба побудувати таку державну фінансову політику де буде подано конкретні, чіткі та зрозумілі інструменти та механізми регулювання, а також забезпечити певний високий рівень захисту прав усіх суб’єктів фінансового сектору.

Список використаних джерел

1. *Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: https:// index.minfin.com.ua/bank/stat/count.php.*
2. *Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-грудня 2019 року. URL: https://aeaep.com.ua*
3. *Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: http://www.nssmc.gov.ua.*

Костик О. М.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Облік і оподаткування",
спеціальність "Облік і оподаткування"
Науковий керівник: д.е.н., проф. Воронко Р. М.
Львівський торговельно-економічний університет

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Важливим джерелом інформації для ухвалення управлінських рішень щодо виробничої і фінансової діяльності підприємства є фінансова звітність. Вона включає комплекс показників, що характеризують результати господарської діяльності за звітний період і стан засобів та джерел їх формування на визначену дату.

Для того щоб зрозуміти певні взаємозв'язки і закономірності господарської діяльності підприємства проводиться аналіз фінансової звітності. Він дозволяє пояснити тенденції зміни основних показників господарської діяльності підприємства, встановити її позитивні і негативні сторони, причини відхилень від плану та сприяє виявленню внутрішніх резервів підвищення ефективності діяльності.

Питання аналізу фінансової звітності досліджували у своїх працях багато науковців, зокрема такі як О. С. Воронко, О. В. Іванчук (Липчанська), К. В. Ізмайлова, М. Я. Коробов, Л. А. Лахтіонова, Є. В. Мних, О. В. Павловська, Л. Я. Тринька та ін. Проте, незважаючи на їх значний внесок у виконання завдань організації і методики економічного аналізу, на сьогодні ряд проблем, що стосуються окремих питань аналізу фінансової звітності підприємства вимагають вирішення з врахуванням вимог сьогодення.

Наука і практика фінансового аналізу виробила основні прийоми оцінювання показників звітності, серед яких виділяють горизонтальний, вертикальний, порівняльний, факторний, трендовий аналізи, а також аналіз відносних показників (коефіцієнтів) [1; 2; 3].

Горизонтальний (часовий) аналіз полягає у порівнянні кожного елементу звітності з відповідними даними попереднього періоду і дає змогу вивчити динаміку окремих фінансових показників. Вертикальний (структурний) аналіз, передбачає визначення структури підсумкових фінансових показників з виявленням впливу кожного елементу звітності на результат у цілому.

Порівняльний (просторовий) аналіз ґрунтується на зіставленні значень окремих груп аналогічних фінансових показників між собою. Найбільш поширеними формами є порівняльний аналіз: фінансових показників підприємства і середньогалузевих показників; фінансових показників підприємства і підприємств-конкурентів; фінансових показників окремих структурних одиниць і підрозділів підприємства; звітних й планових (нормативних) фінансових показників.

Факторний аналіз передбачає аналіз впливу окремих чинників на результативний показник за допомогою детермінованих або стохастичних прийомів дослідження і включає такі різновиди: диференціювання; метод ланцюгових підстановок; метод арифметичних різниць; інтегральний метод.

Трендовий аналіз полягає у порівнянні кожного показника звітності з рядом відповідних аналітичних показників попередніх періодів та визначення тренда, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від випадкових впливів й індивідуальних особливостей окремих періодів. За допомогою тренда прогнозуються можливі значення показників у майбутньому.

Аналіз відносних показників (коефіцієнтів) характеризується розрахунком відношення між окремими елементами одного звіту чи елементами різних форм звітності, визначенням взаємозв'язків між показниками. У процесі такого аналізу розраховуються різні відносні показники (коефіцієнти), що виражають окремі аспекти фінансової діяльності. Розрахунок коефіцієнтів базується на існуванні визначених співвідношень між окремими статтями звітності. Ці коефіцієнти дозволяють зосередити увагу на даних, які важливі для користувачів фінансової звітності з огляду на прийняття рішень та оцінити місце цих даних у системі господарювання і відслідкувати їхню динаміку. Перевагою коефіцієнтів є те, що вони усувають вплив інфляції, яка

спотворює звітну інформацію, що є актуальним для аналізу на довгострокову перспективу.

В процесі аналізу розраховують дуже багато коефіцієнтів, але найчастіше виділяють п'ять груп таких показників, виходячи з різних напрямків фінансового аналізу: аналіз ліквідності (дозволяють проаналізувати здатність підприємства відповідати за своїми поточними зобов'язаннями); аналіз поточної діяльності (показники ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів: фондовіддачі, оборотності засобів у запасах та розрахунках); аналіз фінансової стійкості та платоспроможності (характеризують склад джерел фінансування і динаміку співвідношення між ними); аналіз рентабельності (призначені для оцінки ефективності вкладення засобів у підприємство); аналіз позиції і діяльності (компаній, зареєстрованих на ринку цінних паперів) на ринку капіталів (передбачають зіставлення просторово-часових показників, які характеризують місце фірми на ринку цінних паперів).

Таким чином, аналіз звітності дає змогу дослідити фінансовий стан та основні результати діяльності підприємства з метою виявлення резервів підвищення його ринкової вартості і забезпечення ефективного розвитку. Головною метою фінансового аналізу є розрахунок ключових показників, які ілюструють об'єктивну картину фінансового стану підприємства, результати його діяльності, зміни у структурі активів, пасивів та у розрахунках з контрагентами. Для досягнення цієї мети і конкретних цілей можуть застосовуватися різні методи та прийоми аналізу, які в сукупності визначають його методику.

Список використаних джерел

1. Воронко О. С., Штепа Н. П. Економічний аналіз: навч. посібник. Львів: Новий світ-2000, 2017. 279 с.
2. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник. К. : Знання, 2011. 630 с.
3. Тринька Л. Я., Іванчук (Липчанська) О. В. Фінансовий аналіз: навч. посібник. К. : Алерта, 2014. 768 с.

Костишак М. М.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Економіка, бізнес-аналітика підприємства",
спеціальність "Економіка"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Ковтун О. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС: ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ

Платіжний баланс характеризує результати зовнішньоекономічної діяльності країни за певний період. Цей баланс є найпоширенішим видом балансу міжнародних розрахунків. За визначенням МВФ, платіжний баланс – це статистичний звіт за певний період, який показує операції з товарами, послугами і доходами, здійснені будь-якою країною з рештою світу; зміну власності та інші зміни в монетарному золоті, СПЗ, які належать країні, а також фінансових вимогах і зобов'язань у відношенні до решти світу; односторонні перекази і компенсуючі записи, що необхідні для балансування тих операцій і змін, які взаємно не покриваються.

Платіжний баланс є вартісним вираженням масштабів, структури та характеру зовнішньоекономічних операцій країни, її участі у світовому господарстві; співвідношенням між сумою грошових надходжень, отриманих країною з-за кордону, та сумою здійснених нею платежів за кордон протягом певного періоду. За формою складання платіжний баланс є статистичним звітом, у якому в систематизованому вигляді наведено сумарні дані про зовнішньоекономічні операції резидентів країни з резидентами інших країн за певний період. У сучасних умовах платіжний баланс є інструментом узагальнюючої оцінки економічного стану країни та ефективності її міжнародних зв'язків. Платіжний баланс як документ зазнав помітних змін за час свого існування [1].

В Україні складання платіжного балансу держави, створення методичної бази для його аналізу і прогнозування та проведення відповідних розробок покладено на Національний банк України.

Параметри платіжного балансу України за останні п'ять років змінювалась від -13307 млн. дол США в 2014 році до 5980 млн. дол США в 2019 р. При цьому, чисте погашення заборгованості перед МВФ становило 1,6 млрд дол [4]. У грудні 2019 року профіцит

зведеного платіжного балансу становив 3,3 млрд дол США (у грудні 2018 року – 1,8 млрд дол США). У Нацбанку зазначають, що формування профіциту зведеного балансу зумовило зростання міжнародних резервів до 25,3 млрд доларів, що забезпечує фінансування імпорту майбутнього періоду протягом 3,9 місяця [2].

Для платіжного балансу існує низка різнопланових проблем – економічні, політичні, психологічні. Зокрема, на стан платіжного балансу можуть впливати наступні фактори: нерівномірність економічного і політичного розвитку країн, міжнародна конкуренція; циклічні коливання економіки; посилення міжнародної фінансової взаємозалежності; зміни в міжнародній торгівлі; вплив валютно-фінансових факторів; негативний вплив інфляції; надзвичайні обставини та інші.

На платіжний баланс країни впливає ступінь втручання держави в господарство і сферу господарських зв'язків. Доволі часто платіжний баланс опиняється "заручником" політики економічного зростання та розширення зайнятості. Інфляційна програма, що забезпечує ріст виробництва і зайнятості, одночасно буде призводити до збільшення диспропорцій платіжного балансу країни. Якщо в країні встановлений плаваючий валютний курс, це призведе до зниження курсу національної валюти, а при фіксованому курсі знадобиться залучення значних зовнішніх додаткових фінансових засобів.

Структура економіки і характеристики операцій, що проводяться в ній є специфічними чинниками. Так характеристики проведених операцій в економіці можуть бути вивчені в "статичному стані – або в динаміці (вивчення змін в потоках платіжного балансу протягом послідовних періодів часу)". Основні методи оцінки характеристик проведених операцій в платіжному балансі (мета, етапи) представлені в таблиці.

Таблиця 1

Аналіз характеристик платіжного балансу

Метод оцінки	Мета	Етапи
Статистичний	Аналіз взаємозв'язків між категоріями рахунків	1) Оцінити ефективність фінансування поточного дефіциту за рахунками. 2) Проаналізувати ступінь відхилення позицій платіжного балансу від стану рівноваги (базисний баланс).
Динамічний	Аналіз послідовних періодів часу	1) Визначити, чи відбувається поліпшення або погіршення балансу по поточних операціях. 2) Оцінити ефективність економічної політики уряду (безперервне погіршення торгового балансу). 3) Проаналізувати можливі зміни в міжнародній кредитоспроможності країни. 4) Скласти прогнози високого чи низького курсу національної валюти.

Джерело: [3].

Існує також структурний підхід до оцінки характеристик проведених операцій. Його метою є аналіз чотирьох фаз розвитку платіжного балансу. Ключовими змінними тут виступають: торговий баланс, баланс за довгостроковим капіталу, а також баланс по доходу від зарубіжних інвестицій. аналіз платіжного балансу за цим методом здійснюється в два етапи: визначення того, в якій фазі розвитку платіжного балансу знаходиться держава в даний час і визначення ступеня задовільності взаємозв'язків між ключовими змінними для даної фази розвитку [2]. При структурному методі оцінки зазвичай порівнюють основні показники платіжного балансу різних країн світу. Особливу увагу приділено "аналізу структури платіжного балансу кожної країни, яка відображає рівень її економічного розвитку" і визначення фази розвитку, в якій знаходиться дана країна.

Список використаних джерел

1. Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки. Вплив торговельної політики на людський розвиток. URL: http://brc.undp.org.ua.

2. НБ України. Дані статистики зовнішнього сектору України за методологією 6-го видання "Керівництва з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції". URL: https://bank.gov.ua/statistic/sector-external/data-sector-external.

3. Міжнародна економіка : підручник / А. П. Румянцев, Г. Н. Климко, В. В. Рокоша та ін.; за ред. А. П. Румянцева. К. : Знання-Прес, 2003. 447 с.

Кравець С. В.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Фіскальне та митне адміністрування",
спеціальність "Фінанси, банківська справа та страхування"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Перепьолкіна О. О.
Львівський торговельно-економічний університет

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Ринок праці є важливою складовою економічної системи, відповідно, відображає більшість соціальних та політичних процесів , що відбуваються в державі. Держава повинна регулювати й посилювати ефективність, задля сталого розвитку економіки.

Державне регулювання ринку праці – система правових та організаційно-економічних заходів держави, спрямованих на створення відповідних умов задля забезпечення максимально можливої рівноваги між попитом і пропозицією робочої сили; оптимальної величини заробітної плати за даного рівня розвитку економіки; забезпечення соціального захисту працівників і прав людини; сприятливих умов для відтворення конкурентоспроможного людського капіталу – тобто на забезпечення ефективного використання наявної робочої сили для отримання максимального економічного та соціального ефектів. Суть державного регулювання ринку праці на регіональному рівні полягає у цілеспрямованому впливі на чинники, що формують попит і пропозицію робочої сили на регіональних ринках праці [1, с. 14].

Об'єктами регулювання на ринку праці України виступають:

1) соціальні та трудові відносини між працюючими та роботодавцями;

2) розподіл та перерозподіл робочої сили;

3) регулювання попиту та пропозиції на ринку праці.

Суб'єкти державного регулювання ринку праці в Україні:

1. Міністерство праці та соціальної політики України.

2. Служба зайнятості України.

3. Відділи та управління з праці та соціальних питань при державних адміністраціях.

Дослідження чинного в Україні механізму державного регулювання ринку праці та зайнятості населення показало, що він включає: систему правових інструментів, що регулюють сферу соціально-трудових відносин; інструменти фінансово-кредитної політики, націлені на реалізацію програм зайнятості та підтримки населення, яке тимчасово не працює (в пошуках роботи); засоби державної системи працевлаштування з розвинутою мережею центрів зайнятості, які регулюють рух трудових ресурсів, організують професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів; інструменти інвестиційної та податкової політики, які передбачають економічний вплив держави на роботодавців, на кількісний та якісний склад робочої сили; засоби системи державного контролю над дотриманням прийнятих і чинних правових, економічних та організаційних умов сприяння продуктивній зайнятості населення [2, с. 651]. Форми і методи державного регулювання ринку праці та зайнятості взаємопов'язані між собою як організаційно, так і з точки зору впровадження конкретних заходів на відповідній інформаційній базі, прогнозах, аналізах, узагальненнях, формулюванні висновків і прийнятті рішень відносно внесення змін до чинних законів або розробки нових законопроектів, постанов Кабінету Міністрів України з питань покращення та удосконалення механізмів регулювання ринку праці та зайнятості, які відповідали б сучасним вимогам відкритого економічного простору. Від 24 грудня 2019 р. Кабінет Міністрів України видав розпорядження "Про затвердження Основних напрямів реалізації державної політики у сфері зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2022..." [3]. В ньому було зазначено, що обов'язковою умовою реалізації Основних напрямів є забезпечення взаємозв'язку політики зайнятості та економічної політики, поліпшення взаємодії між сторонами соціального діалогу, центральними і

місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування. Основні напрями є підґрунтям для розроблення територіальних та місцевих програм зайнятості населення. Основні напрями впроваджуються з метою розширення можливостей реалізації права громадян на гідну працю, підвищення їх доходів шляхом: стимулювання заінтересованості роботодавців у створенні нових робочих місць: створення умов для підвищення рівня зайнятості населення; збалансування попиту та пропозиції для максимальної рівноваги на ринку праці.

Таким чином, основними напрями розв'язання проблем у сфері зайнятості є:

1. Розвиток національної економіки як основи для забезпечення продуктивної зайнятості та створення нових робочих місць. Реалізація напряму здійснюватиметься шляхом: поліпшення інвестиційного середовища і підвищення інвестиційної привабливості національної економіки; формування сприятливої системи оподаткування та регуляторного режиму; забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, робіт і послуг вітчизняних підприємств та експортного потенціалу українських виробників; зростання рівня інноваційності та наукоємності економіки; розбудови системи середньострокового прогнозування розвитку ринку праці у професійно-кваліфікаційному розрізі та розрізі регіонів.

2. Стимулювання розвитку підприємництва та самозайнятості. Втрата позицій суб'єктів великого підприємництва та гнучкість суб'єктів малого і середнього підприємництва в кризових умовах призводять до збільшення ролі малого і середнього підприємництва у забезпеченні стійкого економічного розвитку України. Реалізація напряму здійснюватиметься шляхом: створення сприятливого середовища для розвитку малого і середнього підприємництва; сприяння самостійній зайнятості, розвитку підприємницької ініціативи громадян, у тому числі безробітних; забезпечення розвитку гнучких форм зайнятості для збільшення частки зайнятих в малому і середньому підприємництві.

3. Забезпечення створення гідних умов праці та детінізація відносин у сфері зайнятості населення. Реалізація напряму здійснюватиметься шляхом: підвищення рівня добробуту населення в результаті поетапного наближення рівня заробітної плати в Україні до країн-членів ЄС; створення умов для легалізації зайнятості та доходів населення; удосконалення законодавства про працю з урахуванням міжнародних стандартів та посилення контролю за його дотриманням; створення умов для забезпечення рівних прав та можливостей для жінок і чоловіків на ринку праці.

4. Розвиток системи професійної (професійно-технічної) освіти та забезпечення створення умов для професійного навчання впродовж життя. Реалізація напряму здійснюватиметься шляхом: забезпечення розвитку системи професійного навчання впродовж життя; забезпечення розвитку Національної системи кваліфікацій, сприяння розробленню та впровадженню професійних стандартів і стандартів освіти; забезпечення розвитку дуальної форми здобуття освіти; удосконалення системи професійного навчання на виробництві.

5. Забезпечення розвитку інклюзивного ринку праці. Сприяння зайнятості молоді. Реалізація напряму здійснюватиметься шляхом: забезпечення розвитку інклюзивного ринку праці для створення нових і збереження існуючих робочих місць; удосконалення механізму сприяння працевлаштуванню, підтримки зайнятості осіб з інвалідністю та автоматизованого контролю за виконанням нормативу робочих місць; інституційної визначеності та розбудови органу, відповідального за реалізацію політики у зазначеній сфері; забезпечення розвитку системи професійної орієнтації населення; стимулювання партнерства між органами влади, роботодавцями та закладами освіти на ринку праці; сприяння зайнятості молоді, її кар'єрному розвитку; сприяння розвитку політики недискримінації на ринку праці.

6. Реформування державної служби зайнятості та забезпечення інноваційного розвитку послуг на ринку праці .Реалізація напряму здійснюватиметься шляхом: посилення співпраці усіх стейкхолдерів ринку праці, зокрема шляхом поширення практики місцевих партнерств у сфері занятості; зміни організаційної структури державної служби зайнятості, впровадження і забезпечення ефективної діяльності інститутів кар'єрного радника та радника з питань роботи з роботодавцями; запровадження електронних сервісів, у тому числі електронної звітності,

розширення можливостей для самообслуговування суб'єктів ринку праці.

7. Забезпечення реалізації ефективної державної політики у сфері трудової міграції. Реалізація напряму здійснюватиметься шляхом: сприяння внутрішній мобільності робочої сили для сталого розвитку регіонів; забезпечення захисту прав та інтересів громадян України, які працюють за кордоном; створення умов для реінтеграції українських трудових мігрантів та інтеграції закордонних українців та іноземців в українське суспільство.

Розв'язання проблем у сфері зайнятості населення дасть можливість створити умови, зокрема для: збільшення кількості та поліпшення якості робочих місць з гідними умовами праці; зменшення обсягів неформальної зайнятості населення; збільшення кількості громадян, зайнятих економічною діяльністю (зростання рівня зайнятих економічною діяльністю у віці 15-70 років у 2022 році до 60,7 %); зменшення рівня безробіття (скорочення рівня безробіття у 2022 році до 6 % робочої сили у віці 15-70 років), зокрема серед молоді; підвищення професійного рівня та конкурентоспроможності вітчизняної робочої сили; удосконалення механізму державного регулювання внутрішніх і зовнішніх міграційних переміщень робочої сили; підвищення якості надання послуг державною службою зайнятості [3]. Реалізація вищезазначених методів вдосконалення регулювання ринку праці державою дозволить підвищити рівень життя усіх верств населення, а також досягнути економічного зростання та стабільності в країні.

Список використаних джерел

1. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Пінчук Ю. Б. Удосконалення системи економічних механізмів державного регулювання ринку праці як чинник забезпечення продуктивної зайнятості населення. Економіка та держава. 2012. № 1. С. 13–16.

2. Чайка І.П. Напрями вдосконалення державного регулювання ринку праці в Україні. Електронне наукове видання. 2016. № 2. С. 650–653. URL: http://global-national.in.ua/issue-11-2016/19-vipusk-11-cherven-2016-r/2182-chajka-i-v-napryami-udoskonalennya-derzhavnogo-regulyuvannya-rinku-pratsi-v-ukrajini.

3. Кабінет Міністрів України Розпорядження від 24 грудня 2019 р. № 1396-р м. Київ, "Про затвердження основних напрямів реалізації державної політики у сфері зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2022".

Леськів Л. М.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Облік і оподаткування",
спеціальність "Облік і оподаткування"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Герасименко Т. О.
Львівський торговельно-економічний університет

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНОГО АНАЛІЗУ

З давніх часів, стародавні люди стикалися з проблемами свого виживання. Треба було обробляти землі, полювати на тварин, ловити рибу, збирати ягоди і захищатися від нападу. При цьому вони не мали великих знань для конструювання знарядь праці, тому перші інструменти були примітивними і зроблені з найменшими витратами своїх власних сил. Згодом техніка почала ускладнюватися настільки, що виникла потреба в науковому підході до оцінювання ефективності витрат і визначення мінімальних витрат, які забезпечують створення техніки, яка виконує свої функції. Це було однією з причин виникнення функціонально-вартісного аналізу (ФВА). У класичному варіанті під функціонально-вартісним аналізом розуміють метод дослідження функцій об'єкта (виробу, процесу, структури), спрямований на мінімізацію витрат під час його проєктування, виробництва та експлуатації при збереженні чи підвищенні якості й корисності об'єкта.

Поява функціонально-вартісного аналізу, як методу, пов'язана з іменами двох фахівців: конструктора Пермського телефонного заводу Ю. М. Соболєва (1950 р.) і співробітника американської фірми "Дженерал Електрик" Лоуренса Д. Майлза (1947 р.), що

практично одночасно заклали теоретичні основи ФВА, хоча і з різних позицій. Зокрема, Лоуренс Д. Майлз визначив, що об'єктами вартісного аналізу – є не тільки витрати на виробництво, а й співвідношення функцій та вартості. Цей аналіз використовувався при виробництві регуляторів холодильника. Використовуючи підхід функціонально-вартісного аналізу, колектив за 4 роки проаналізував і модифікував 230 конструкцій, а витрати скоротилися на 25%.

Умовно зародження і розвиток функціонально-вартісного аналізу можна поділити на декілька періодів.

Зародження функціонально-вартісного аналізу відноситься до періоду Другої Світової війни. За умов воєнного часу він набув особливого значення, оскільки сприяв зростанню випуску високоякісної продукції з найменшими витратами. Наприклад, на одному з машинобудівельних заводів підшипники для моторів потужністю до 150 кВт заливали дешевими сумішами замість дорогих, зберігаючи при цьому показник якості. На іншому заводі група спеціалістів, зберігши функціональні характеристики виробу, розробила камеру газифікації, яка складалася з 569 деталей замість 1100 – в попередній конструкції.

Другий період формування функціонально-вартісного аналізу відносять до 50-60-х років минулого століття. Перехід до мирного будівництва, після закінчення війни, став новим етапом у розвитку функціонально-вартісного аналізу. Значний вклад у розвиток функціонально-вартісного аналізу вніс інженер Ю. М. Соболєв, конструктор Пермського телефонного заводу. Його методи викликали увагу в спеціалістів, використовувалися на вітчизняних підприємствах та в інших країнах. Президент технічної палати Німеччини, шефредактор технічного видавництва і перший представник промислового профсоюзу "Метал" зацікавився працями Ю. М. Соболева. Згодом технічний відділ Лейпцігського університету вирішив вивчити методи функціонально-вартісного аналізу на спеціальному семінарі.

В 1959 році в США створена організація "Спілка американських інженерів з питань вартісного аналізу" в якій через два роки нараховувалося більше 2600 осіб. Президент спілки Лоуренс Д. Майлз, автор методу функціонально-вартісного аналізу, в тому ж році і написав свою першу наукову працю "Технологія вартісного аналізу і розробки виробів (процесу) з мінімальними затратами". Через п'ять років "Асоціація з технології розробки продукції (процесу) з мінімальними затратами" була заснована в Англії. Метою цієї та інших подібних організацій було професійне об'єднання спеціалістів з питань вартісного аналізу і технології розробки виробів (процесів) з мінімальними витратами, видавництво публікацій, організація конференцій, семінарів.

Третій період у розвитку функціонально-вартісного аналізу припадає на кінець 60-х років. Методи використовують на Уралмаші, в об'єднанні "Електролуч", Свердловському машинобудівельному заводі. Спочатку це були дослідження на рівні технології виробництва, а згодом роботи, які присвячені аналізу резервів зниження собівартості продукції машинобудування, теоретичні і методичні розробки функціонально-вартісного аналізу.

Четвертий період розвитку функціонально-вартісного аналізу припадає на середину 70-х років. Він стає важливим елементом галузевого управління ефективністю і науково-технічним прогресом. Як метод виявлення внутрішньовиробничих резервів зниження собівартості продукції, функціонально-вартісний аналіз використовується майже в усіх галузях промисловості: в електротехнічній, вугільній, автомобільній, машинобудівній для легкої і харчової промисловості.

Значних успіхів у цій галузі досягнули в Швеції, Японії, Франції, Голландії, Бельгії. Багато американських компаній вбачають у функціонально-вартісному аналізі інструмент для підвищення своєї конкурентоспроможності і збільшення прибутку. Економія значно перевищує затрати на проведення функціонально-вартісного аналізу. Фірма "Форд" після його використання зекономила за два роки 1,5 млн. дол. США (об'єкт аналізу – циліндр гальма). Фірма "Вікерс", "Бероу", "Амстронг" – знизили витрати більше, ніж на 30%. Компанія "Інтернешнл Бізнес Мешінз" за перші чотири роки використання функціонально-вартісного аналізу отримала економію 7 млн. дол., в той час як вартість розробки і

проведення програм функціонально-вартісного аналізу становило 230 тис. дол.

За розрахунками американських спеціалістів, застосування функціонально-вартісного аналізу в галузях економіки, дає можливість скоротити витрати на:

– продукцію промислової галузі – 40%;
– військової галузі – 60%;
– сфери послуг – 25%;
– виробництва споживчих товарів – 25%.

Однак, не зважаючи на наявний багатий теоретичний і практичний досвід, на сьогодні на вітчизняних підприємствах методу функціонально-вартісного аналізу належної уваги не приділяють. Це, в основному, обумовлено такими причинами:

1. Процес опису функцій може бути зайво деталізованим, а модель, яка проектується, іноді занадто складна.
2. Часто етап збору інформації про джерела даних за функціями недооцінюється.
3. Для якісної реалізації потрібні спеціальні програмні засоби.
4. Модель часто застаріває у зв'язку з організаційними змінами.
5. Реалізація ФВА часто розглядається як непотрібна "примха" фінансового менеджменту і тому недостатньо підтримується оперативним керівництвом.

Отже, на наш погляд, сучасний функціонально-вартісний аналіз – це раціональне поєднання ідей Ю. Соболєва і Лоуренса Д. Майлза. Метод Ю. Соболєва, що одержав назву "поелементний аналіз", був спрямований переважно на пошук найекономічніших способів виготовлення виробу в рамках існуючих конструкцій. Метод Лоуренса Д. Майлза, що одержав назву "інженерновартісний аналіз", дозволяв узяти за основу розгляду конструкції комплекс функцій, для виконання яких ця конструкція призначалася, і відшукувати альтернативні варіанти виконання необхідних функцій. На сьогодні є всі необхідні як теоретичні, так і практичні напрацювання для його успішного використання на вітчизняних підприємствах різних видів діяльності.

Список використаних джерел

1. Створення та вдосконалення технічних систем : конспект лекцій / укладач С. В. Сапожніков. Суми : Сумський державний університет, 2019. С. 55–65.

2. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб.- 2-ге вид, випр. і доп. К. : Знання, 2005. 662 с. (Вища освіта XXI століття).

3. Про інформацію : Закон України № 2658-XII від 02.10.92. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12.

Лесько С. Р.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Фінанси, банківська справа та страхування",
спеціальність "Фінанси, банківська справа та страхування"
Науковий керівник: ст. викл. Зав'ялова О. Р.
Львівський торговельно-економічний університет

ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ ДЕРЖАВИ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Ринкова система у класичному вигляді володіє певними позитивними якостями, інакше кажучи, ефектами, але ринкова організація виробництва породжує явища, що негативно впливають на результати функціонування економіки, тобто, містить у собі певні недоліки, негативні сторони.

В ринковій економічній системі не тільки найефективнішим чином здійснюється розподіл ресурсів між виробниками, але й і здійснюється оцінка результатів виробництва. Через механізм вільного ринкового ціноутворення й балансування основних конкурентних сил на ринку ми маємо можливість найоптимальніше визначити ціни на основні елементи національного виробництва – підприємницькі здібності, робочу силу, товари, капітали, гроші, валюту, цінні папери тощо.

Класична ринкова система є елементом будь-якої сучасної змішаної ринкової системи, дозволяє нам ефективним способом здійснити розподіл доходів між основними агентами економічної

діяльності. Ринкова система розподілу доходів знаходить свою матеріалізацію у величині економічного прибутку. Величина цього чистого прибутку є економічним індикатором, який свідчить про те, що має місце розподіл доходів від національного виробництва в найефективніші його галузі.

Ринковий механізм дає можливість найефективніше визначити галузеву й продуктову структуру економіки і найкраще задовольнити практично необмежені суспільні потреби в умовах певної обмеженості ресурсів.

Ринкова економічна система забезпечує найсправедливіший розподіл виготовленого суспільного продукту між членами суспільства. Чим більший внесок певної особи в створення суспільного продукту, тим більшим буде його особистий доход і, значить, тим більшою буде його частка в суспільному багатстві.

В деякі галузі економіки ринкова система може здійснювати або дефіцитне, або надлишкове виділення ресурсів. Надлишкове виділення ресурсів ринковою системою має місце в галузі виробництва, в якій формуються побічні витрати, тобто, коли виробник товарів має змогу частину своїх реальних витрат для виробництва цих товарів перекладати на суспільство в цілому або на третю сторону ринкового процесу купівлі-продажу. Чим більші витрати переливу, тим більшу фінансову можливість має виробник певних товарів для розширення виробництва цих товарів. Дефіцитне виділення ресурсів ринковою системою має місце тоді, коли в процесі споживання цих продуктів формуються побічні доходи.

Основи теорії, що відповідають новому етапу розвитку ринкової економіки, започаткував Джон Кейнс. Саме він одним із перших з'ясував, що ринкова економіка за нових умов не зможе нормально функціонувати без активного втручання держави у соціально-економічні процеси. Основи свого вчення про нову роль держави Д. Кейнс виклав у книзі "Загальна теорія зайнятості, процента та грошей", яка побачила світ у 1936 р. У ній було обґрунтовано необхідність втручання держави в економіку, показано його мету та викладено засоби її досягнення. Д. Кейнс зазначав, що розширення функції уряду у зв'язку із завданням координації схильності до споживання та спонукання до інвестування є єдиним можливим засобом уникнути руйнування ринкової економіки та умовою успішного функціонування особистої ініціативи.

Необхідність державного регулювання ринкової економіки зумовлена тим, що ринковий механізм саморегулювання економіки на певному етапі її розвитку не може забезпечити повну зайнятість і стабільний рівень цін. Функціонування ринкової економіки показує, що її розвиток здійснюється циклічно, тобто періоди збільшення виробництва продукції чергуються з його спадом. Періодично ринкове господарство переживає економічні кризи, що супроводжуються такими явищами, як банкрутство, безробіття, загальний спад виробництва. Руйнівний вплив криз на економіку та соціальне життя суспільства набагато зріс в умовах посилення концентрації виробництва і посилення його монополізму. На думку, Кейнса і його послідовників, необхідна діяльність держави, що спрямована на максимально можливе стримування коливань економічної ефективності, а отже, і підтримання зайнятості на якомога вищому рівні. Потреба такого регулювання зумовлена і тією обставиною, що ринкова економіка не забезпечує автоматичного підтримання стабільності цін, оскільки в ринкових економіках нерідко спостерігається постійне підвищення цін, що проявляється у такому явищі, як інфляція.

Регулююча роль держави у ринковій економіці визнається практично всіма школами сучасної економічної теорії. Однак щодо меж регулювання одностайності немає. Можна виділити два підходи: кейнсіанський і неоліберальний. За кейнсіанським підходом ринковий механізм не в змозі забезпечити стабільність економічного розвитку. Головна причина полягає в тому, що попит відстає від пропозиції, оскільки переважає так звана схильність до збереження, що призводить до скорочення споживання, а отже, і надвиробництва. Тому держава повинна здійснювати акції, спрямовані на збільшення. Неоліберальний підхід полягає в тому, що втручання держави в економіку повинно бути обмеженим і відбуватися лише в тих сферах, де ринковий механізм нездатний до саморегулювання.

В сучасній економіці здійснюється взаємодія ринкового механізму саморегулювання, що базується на економічній свободі суб'єктів ринку, та державного регулювання економіки, заснованому на впливі держави на економічні процеси.

Линда М. Ю.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Фінанси, банківська справа та страхування",
спеціальність "Фінанси, банківська справа та страхування"
Науковий керівник: ст. викл. Зав'ялова О. Р.
Львівський торговельно-економічний університет

ОСНОВНІ ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМУ СУЧАСНОГО СВІТУ

Актуальність проблеми, яку ми торкнулися, пов'язана з тим, що людство вступило в третє тисячоліття свого розвитку, епоху науково-технічної революції, посилило антропогенний вплив на природу і породило нові проблеми та виклики, та загострило увагу до традиційних глобальних проблем. Впровадження у виробництво новітніх досягнень науки і техніки, поява нових технологій призвели до глибоких якісних змін у суспільстві. Здійснюються вдосконалення технологій та зростання виробництва, що сприяє більш повному задоволенню потреб людей, раціональному використанню природних ресурсів, збільшенню виробництва продуктів харчування, але в той же час забруднюється довкілля, руйнуються ліси, ерозія ґрунтів збільшується, випадають кислотні дощі, а озоновий шар навколо землі зменшується, стан здоров'я людини погіршується.

Поняття "глобальні проблеми" походить від французького слова "global", що означає універсальне; що охоплює всю земну кулю. Термін "глобальні проблеми" з'явився в 60-х роках XX століття. Західні дослідники (зокрема, представники "Римського клубу") вважають, що сучасне людство стикається з близько сотнею глобальних проблем[1]. Вітчизняні – виділяють близько трьох десятків. Набагато важливішим є встановлення серед них пріоритетних, які потрібно вирішити в першу чергу, і якими шляхами вирішити. Ми говоримо про конкретні науково-технічні, технологічні, матеріально-ресурсні шляхи, методи та засоби їх вирішення та про витрати, які має понести людство. З огляду на вищезазначене та в силу сучасної ситуації з поширенням пандемії вірусу COVID-19, як нового глобальної проблеми, тема нашого дослідження є досить актуальною та відповідає суспільним запитам.

Важливою причиною зростання глобальних проблем, на думку багатьох вчених, став інтенсивний розвиток науково-технічного прогресу, наслідки якого проявилися буквально у всіх сферах життя. Неймовірно зросли наукові, технічні і технологічні можливості людини, які дозволили їй розщепити атомне ядро, створити ядерну, хімічну і бактеріологічну зброю, що призвело до порушення у світі геополітичної рівноваги та стабільності.

Значна кількість глобальних проблем, їх багаторівневий та багатовимірний характер потребують класифікації.

За походженням, характером і способом розв'язання глобальні проблеми класифікуються на декілька видів.

До першої групи належать проблеми, які виникають у сфері взаємодії природи і суспільства. Серед них слід виділити надійне забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством тощо, раціональне природокористування і збереження природного навколишнього середовища, раціональне використання ресурсів Світового океану, мирне освоєння космічного простору. Вони спричинені закономірностями розвитку світових продуктивних сил, що створює можливості для зростання масштабів господарської діяльності, потребує все більшої кількості світового видобутку сировини, використання прісної води, вирубування лісів, збільшення навантаження на природний потенціал сільського господарства. Це сприяє задоволенню потреб людини в засобах існування, зростанню старих виробничих потреб та виникненню нових.

Друга група проблем – це глобальні проблеми у сфері суспільних взаємовідносин, які пов'язані із роззброєнням, конверсією військового виробництва і збереженням миру, відверненням світової термоядерної війни, недопущенням локальних, регіональних і міжнародних криз та забезпечення стабільного миру; подолання економічної відсталості

частини регіонів і країн світу.

До третьої групи належать глобальні проблеми у сфері розвитку людини та забезпечення її майбутнього існування. Вони охоплюють проблеми пристосування людини до умов природного і соціального середовища, яке динамічно змінюється під впливом НТР, подолання таких тяжких захворювань, як онкологічні, СНІД, серцево-судинні, різноманітних епідемій; культурно-моральні проблеми втрати окремою людиною довіри до соціальних інститутів, нестабільності сім'ї та послаблення зв'язку поколінь; боротьба з міжнародною злочинністю, нарко-бізнесом, торгівлею людьми, тероризмом; проблеми демократизації та охорони прав людини.

Глобальні проблеми розвитку людської цивілізації відрізняються загальнопланетарним характером, пов'язані із забезпеченням життєвих потреб народів усіх країн незалежно від їх соціального ладу, рівня соціально-економічного розвитку, географічного місце розташування і можуть бути вирішені шляхом співробітництва та взаємодії всіх держав, їх невирішеність породжує загрозу для майбутнього нашої цивілізації. Наприклад, науково-технічна революція призвела до небаченого розвитку засобів знищення людини, національного багатства, військової справи та гонки озброєнь [3].

До найбільш складних глобальних проблем належить проблема соціально-економічного відставання країн, що розвиваються. Останнє в соціально-економічному плані породжене несправедливим характером взаємовідносин між ними та економічно розвинутими країнами в недалекому минулому, коли їх ресурси нещадно експлуатувалися, та неоколоніалістською політикою в нинішніх умовах, зокрема "політикою дешевої сировини". Остання знекровлює економіку країн, що розвиваються.

Глобальні проблеми досить різноманітні за своїм змістом, їх розвиток має суперечливий та багатовимірний характер. Водночас вони мають цілий ряд загальних специфічних рис, що виділяє їх на фоні інших проблем світової економіки. Специфіка глобальних проблем полягає в наявності ряду притаманних їм спільних рис:

1) кожна з цих проблем і всі разом відіграють важливу роль для майбутнього людства. Тому затримка з їх вирішенням призведе до деградації умов життя і виробничої діяльності на планеті, що несе в собі смертельну небезпеку для існування людської цивілізації;

2) у процесах і явищах глобальних проблем проявляється поглиблення та ускладнення світових господарських зв'язків, інтернаціоналізація інших суспільних процесів на Землі[2];

3) розв'язання цих проблем можливе лише за умови об'єднання зусиль усіх держав і народів.

Знайти основні шляхи та засоби вирішення глобальних проблем – це означає забезпечити умови для виживання всіх народів та подальшого соціально-економічного розвитку людської цивілізації.

Здійснити, вирішення глобальних проблем можна через взаємодію міжнародних рухів, об'єднань, інститутів.

Важливу роль у вирішенні проблем грає ООН, ЮНЕП – збереження навколишнього середовища, МАГАТЕ – контроль використання атомної енергетики. Тут зафіксовані принципи міжнародних відносин (невтручання в справи інших держав, мирне вирішення міжнародних суперечок).

Вирішити ці проблеми конкретно в країні можуть правильна економічна політика держави, раціональне використання природних ресурсів, просвіта людей про різні хвороби (програми проти наркотиків, пропаганда здорового способу життя), зміна демографічної ситуації в країні за допомогою економічного стимулу, збереження культурних цінностей.

Всі вищеназвані проблеми взаємопов'язані і потребують досить швидкого комплексного вирішення. Уряди, міжнародні організації, відомі політики, вчені, бізнесмени – всі сходяться в тому, що тільки об'єднаними зусиллями можна вирішити ці глобальні проблеми. Однак багато хто вважає, що це потребуватиме значних коштів, які можуть виявитися набагато більшими, ніж військові витрати.

Найбільш повне вирішення глобальних проблем вимагає, очевидно, корінного

перетворення суспільних відносин в масштабі світового співтовариства. Значить, на найближчий осяжний період єдиним шляхом вирішення глобальних проблем є розгортання взаємовигідного, широкого міжнародного співробітництва. Для вироблення загальної стратегії виживання, для узгодження активної діяльності людства з можливостями біосфери планети, з можливістю її розвитку потрібні неординарні політичні рішення і акції.

Таким чином у ході нашого дослідження основних глобальних проблем сучасного світу ми можемо зробити наступні висновки:

Поняття "глобальні проблеми" походить від французького слова "global", що означає "універсальний", "той, що охоплює всю земну кулю". Кожна з глобальних проблем породжена конкретними причинами, викликаними, з одного боку, специфікою розвитку продуктивних сил, географічним середовищем, рівнем технологічного прогресу, природними та кліматичними умовами, тобто матеріальним змістом суспільного способу виробництва, а з іншого – специфічною соціальною формою, особливістю розвитку відносин.

Самою причиною загострення глобальних проблем, що характеризують технологічний спосіб виробництва, є вибух населення, який також супроводжується нерівномірним зростанням населення в різних країнах та регіонах. Ріст населення загострює такі глобальні проблеми, як продовольчу, екологічну, сировинну, енергетичну. Важливими причинами загострення глобальних проблем, що розглядаються з точки зору матеріального змісту, є: низький рівень впровадження ресурсо- та енергозберігаючих екологічно чистих технологій; швидка урбанізація населення, зростання міст-гігантів; нераціональне природокористування.

За походженням, характером та способом вирішення глобальних проблем їх класифікують на кілька типів: проблеми, що виникають у сфері взаємодії природи та суспільства; проблеми у сфері суспільного життя; проблеми розвитку людської цивілізації.

Необхідність пошуку шляхів вирішення глобальних проблем людства породжена тими реальними загрозами, які виникали перед світовим співтовариством. Їх небезпечний характер для подальшого існування людства та пошуку рішень дозволяє зробити два висновки. Шляхи вирішення таких глобальних проблем, як збереження навколишнього середовища, пошук нових джерел енергії, пов'язані з швидким розвитком та використанням основних видів відновлюваної енергії, таких як сонячна, вітряна, океанська та гідроенергетика річок; структурні зміни у використанні існуючих невідновлюваних видів енергії: збільшення частки вугілля в енергетичному балансі національних економік та зниження газу та нафти, оскільки на планеті їх запаси зменшуються. Організація Об'єднаних Націй повинна відігравати свою роль у регулюванні цих процесів та у вирішенні глобальних проблем. МВФ, СОТ, регіональні та галузеві організації, що мають великий досвід координації міжнародних зусиль, використання ресурсів та регулювання міжнародних економічних зусиль.

Для вирішення глобальних проблем людство має достатньо наукових, технічних та матеріальних ресурсів. Серед останніх слід назвати міжнародну комісію з навколишнього середовища та розвитку, яка розробляє програми з підвищення якості довкілля та загального екологічного стану. Ця комісія та ряд інших міжнародних організацій визначають критерії екологічної безпеки та розробляють короткострокові та довгострокові програми охорони навколишнього середовища. Важлива роль у захисті навколишнього середовища належить регіональній співпраці. Таким чином, документи ЄС неодноразово підкреслювали необхідність розробки регіональної стратегії в цій галузі та раціонального використання природних ресурсів європейського регіону, яка сьогодні є найбільш кризовою в екологічному плані.

Складність вирішення глобальних проблем не означає, що світова спільнота не усвідомлює згубної небезпеки їх ігнорування, необхідності комплексного міждержавного підходу до їх вирішення.

Список використаних джерел

1. *Рижак Л. Філософія сталого розвитку людства : навч.-метод. посібник. Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2018. 518 с.*
2. *Гелд Д. Глобалізація/антиглобалізація / Д. Гелд, Е. Мак-Грю. К. : КІС, 2014. 180 с.*
3. *Соціально-економічна географія світу : навч. посібник / за ред. С. П. Кузика. Львів : Світ, 2016. 672 с.*

Леськів Л. М.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Облік і оподаткування",
спеціальність "Облік і оподаткування"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Головацька С. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ТА ОБЛІКУ АМОРТИЗАЦІЇ МАЛОЦІННИХ НЕОБОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Важливою умовою функціонування суб'єкта господарювання є наявність основних засобів, адже вони утворюють виробничо-технічну базу і визначають виробничу потужність підприємства. На протязі тривалого часу основні засоби надходять на підприємство і передаються в експлуатацію; зношуються в результаті експлуатації; піддаються ремонту, за допомогою якого відновлюються їхні фізичні якості; переміщуються всередині підприємства; вибувають із підприємства внаслідок недоцільності подальшого застосування.

Згідно з Положенням (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" (ПСБО 7), амортизація – систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

Нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації.

При визначенні строку корисного використання (експлуатації) слід ураховувати:

– очікуване використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;

– фізичний та моральний знос, що передбачається;

– правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори.

Амортизація об'єкта основних засобів нараховується, виходячи з нового строку корисного використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання.

Амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів:

1) прямолінійного, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів;

2) зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість;

3) прискореного зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється, виходячи із строку корисного використання об'єкта, і подвоюється;

4) кумулятивного, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання;

5) виробничого, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням

об’єкта основних засобів.

Окрему групу необоротних активів становлять інші необоротні матеріальні активи, амортизація яких здійснюється за методами, передбаченими для основних засобів згідно П(С)БО 7”Основні засоби”. Амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів може нараховуватися у першому місяці використання об’єкта в розмірі 50 відсотків його вартості, яка амортизується, та решта 50 відсотків вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або в першому місяці використання об’єкта 100 відсотків його вартості.

Список використаних джерел

1. План рахунків фінансового обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств організацій: затверджений наказом МФУ від 30.11.1999 р. № 291. (із змінами та доповненнями). URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG4185.html.

2. Податковий кодекс України. Верховна Рада України від 02.12.2010 № 2755-VI. (із змінами та доповненнями). URL: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”: Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 1999 року № 92, із змінами та доповненнями. URL: www.zakon1.rada.gov.ua.

Маланюк І. Р.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП “Фіскальне та митне адміністрування”,
спеціальність “Фінанси, банківська справа та страхування”
Науковий керівник: к.е.н., доц. Перепьолкіна О. О.
Львівський торговельно-економічний університет

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ІНФЛЯЦІЇ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Проблема інфляції має для України дуже важливе значення, як для будь-якої країни світу. Через неї реальна вартість доходів бюджету постійно швидкими темпами скорочується, тому державі доводиться зменшувати свої витрати. Антиінфляційна політика змінюється і вносить свої поправки залежно від ситуації в економіці. Сьогодні одним із основних завдань стратегії та методів економічної політики в Україні є розробка антикризової програми, яка насамперед спрямовується на забезпечення країни від впливу інфляційних процесів. Передусім – це проблема цін на товари повсякденного вжитку, енергоресурси, вплив монополій на ціноутворення, стабілізування курсу гривні. Головними соціально-економічними наслідками інфляції переважно завжди є перерозподіл національного доходу і багатства між різними верствами населення країни, економічними і соціальними інститутами довільним і не прогнозованим чином. У результаті збільшення рівня цін відбувається зменшення конкурентоспроможності національних товарів та послуг, внаслідок чого швидкими темпами збільшується імпорт і помітно зменшується експорт, зазнають краху національні виробники, збільшується попит на більш стабільну іноземну валюту, товари іноземного виробника, посилюється відтік капіталів за кордон, а це дає поштовх зниженню політичної рівноваги у суспільстві та країни в цілому, зростає соціальна напруженість.

Одним з основних негативних соціальних наслідків інфляції є перерозподіл багатства і доходів, особливо якщо вони не індексуються, а кредити видаються без урахування індексу цін [1]. Важливим аргументом на користь регулювання інфляційних процесів у кожній державній економічній політиці є необхідність збільшувати соціальний потенціал світової економіки, значне збільшення якості людського капіталу і подолання розриву між багатими і бідними верствами населення. Потреба у регулюванні інфляційними процесами обумовлена викликами глобалізації, які вимагають якомога більшого зростання міжнародної конкурентоспроможності України в найближчій перспективі у майбутньому. Для забезпечення результативності регулювання факторів інфляції вагоме значення має системний підхід до даної проблеми,

головним пунктом якого є узагальнення першопричин та передумов появи антиінфляційного регулювання у високорозвинених країнах світу та уточнення цього поняття із цілю конкретизації його сутності на теоретико-методологічному рівні [2].

Важкі соціальні наслідки інфляції виявляються також у зменшенні реальних доходів громадян. Інфляція спонукає до зниження реальних доходів населення, тоді коли динаміка збільшення номінальних доходів має значний відрив від динаміки інфляційного процесу. Незважаючи на позитивні показники збільшення номінальної заробітної плати в Україні за досліджуваний період, говорити про високий рівень життя її населення не доводиться, оскільки показники реальної заробітної плати мають надто повільні тенденції до більш суттєвого зростання. Особливо негативне значення інфляція має для осіб із фіксованими доходами (пенсіонерів, утриманців, державних службовців).

В умовах інфляції доходи учасників виробництва збільшуються, а отримувачі трансфертних виплат втрачають значну частину доходу, оскільки реальні ставки пенсій та інших соціальних виплат часто не індексуються або це відбувається із запізненням і не відшкодовується із збільшенням рівня цін. Інфляція спонукає в свою чергу зменшенню позиції владних структур. Прагнення державних органів одержати за допомогою емісії додаткові інструменти для вирішення невідкладних питань має свій наслідковий характер невдоволення, посилення тиску з боку різних соціальних груп з метою зростання заробітків, отримання додаткових пільг і субсидій. Зменшується довіра до державних програм і заходів, що плануються і проводяться урядом. Реакція населення на погіршення умов на споживчому ринку, у виробництві набуває нерідко досить гострої форми. Особливу увагу нам варто звернути на вплив інфляції на зовнішньоекономічні зв'язки. У результаті купівельна спроможність грошей на внутрішньому ринку вступає у невідповідність до курсу національної валюти. Розбіжності курсів валют посилюють перепродаж на валютних ринках, значною мірою стримують приплив іноземних інвестицій в економіку країни, погіршується платіжний баланс країни і її валютне становище [3].

Оскільки інфляція є прихованим податком, то зменшуються не лише реальні доходи населення, а й властиве знецінення активів з постійним доходом. Відповідно, внаслідок цього заощадження у формі готівки або ж депозитів набагато зменшуються та відбувається заміщення функції накопичення грошей купівлею таких благ, як, наприклад, нерухомість, дорогоцінні метали. Також втрачається стимул до мотивації інвестування довгострокових програм, оскільки такі вкладення є менш прибутковими та значно ризикованішими. Для економіки України проблема інфляції є дуже важливою і потребує негайного вирішення, адже підвищення рівня цін на товари першої необхідності спричиняє негативні соціально-економічні наслідки, такими є зменшення реальних прибутків населення, знецінення заощаджень. Основними формами виявлення інфляції є значне зростання цін на товари і послуги, зниження курсу гривні, зменшення купівельної спроможності валюти, збільшення заборгованостей по кредитах. Економічні аналітики та політологи вважають, що виходом із кризової ситуації може стати впровадження в Україні комплексу антиінфляційних заходів. З цією метою потрібно: проводити послідовну антимонопольну політику та створювати для підприємств широку мережу економічних можливостей; підвищити стимули до накопичення ресурсів (субсидії); значно змінити структуру виробництва для збільшення товарів народного вжитку; сприяти стимулу інвестиційної діяльність банків та обмежити здійснення покриття дефіциту коштів за рахунок банківського кредиту; вдосконалювати податкову систему; значно обмежити емісії грошей; скорочувати дефіциту державного бюджету; стимулювати для накопичення та інвестицій; стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу; ослаблення інфляційних очікувань; роздержавлення, приватизацію, розвиток підприємництва [4].

На сьогоднішній день існує досить широкий асортимент різних грошово-кредитних, бюджетних, податкових стабілізаційних заходів, за допомогою яких можна впливати на інфляційні процеси. По-перше, необхідно вжити заходів щодо співвідношення темпів збільшення рівня життя населення з реальними можливостями економіки. Тим не менш,

невідкладно потрібно провести індексацію основних видів фіксованих доходів населення, також слід звернути увагу на зростання безробіття. Безробіття є одним із наслідків інфляції. По-друге, стабілізація валютного курсу є основним необхідним засобом для припинення всіляких нееквівалентних міжнародних торговельних операцій. Поки іноземна валюта не буде використовуватися лише для забезпечення імпорту та інших поточних платежів політики. По-третє, необхідно вжити рішучих заходів щодо покращення умов ведення великого чи малого підприємництва, тим самим одночасно стимулюючи перерозподілу частини коштів громадян від споживчого ринку на бізнесові напрями та збільшенню пропозиції товарів і послуг на споживчому ринку.

Список використаних джерел

1. *Бойко М. А. Основні тенденції розвитку інфляції в Україні. К: 2017. С. 1–2. URL: https://er.knutd.edu.ua/.*
2. *Черничко Т. В. Черничко С. Ф. Ефективність антиінфляційної політики в Україні: науковий вісник Мукачівського державного університету. 2017. URL: file:///C:/Users/Asus/Downloads/Nvkhdu_en_2015_11(1)__33.pdf.*
3. *Марцин В. С. Інфляційні процеси, причини їх виникнення та шляхи подолання в Україні. Регіональна економіка. 2012. № 1. С. 21–29.*
4. *Лесік І. М., Данилов М. В. Інфляція: причини та наслідки. Молодий вчений. 2016. № 12.1 (40). С. 837–840. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12.1/195.pdf.*

Манько Ю. І.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Міжнародна економіка",
спеціальність "Економіка"
Науковий керівник: д.е.н., проф. Міценко Н. Г.
Львівський торговельно-економічний університет

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЛІСГОСПУ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Лісгоспи України здійснюють роботи з лісовідновлення, лісорозведення, надають послуги з лісорозведення на землях інших користувачів, проводять агротехнічні та лісівничі догляди за лісовими насадженнями, здійснюють лісозаготівлю та переробку деревини.

Для формування репутації соціально відповідального суб'єкта господарювання та посилення конкурентних переваг лісгоспи прагнуть підтвердити відповідність своєї діяльності міжнародним стандартам. Для цього вони використовують процедуру лісової сертифікації – незалежну оцінку системи ведення лісового господарства за погодженими міжнародними вимогами щодо управління лісами та лісокористуванням на засадах сталого розвитку. Метою сертифікації є забезпечення економічно, екологічно і соціально збалансованого ведення лісового господарства шляхом виконання відповідних загальновизнаних і таких, що заслуговують на довіру, стандартів. Такими міжнародними стандартами виступають критерії та принципи FSC® (Forest Stewardship Council, Лісової Опікунської Ради).

Лісова Опікунська Рада – міжнародна організація, уповноважена на світовому рівні підтверджувати екологічну та соціальну відповідальність управління лісами. Вимоги стандарту FSC® стосуються екологічного, соціального та економічного впливів господарської діяльності підприємств. Вони покликані доповнювати національні правила та ініціативи з ведення лісового господарства та забезпечувати відповідальне лісокористування в усьому світі. Сертифікаційним органом виступає незалежна аудиторська компанія "SGS".

Вивчення заходів із соціальної відповідальності лісгоспів України дозволяє систематизувати їх за соціальним, економічним та екологічним напрямами.

Соціальні напрями включають:

– охорону та підтримання місць особливого історичного, соціального та культурного значення;

– створення та підтримку об'єктів рекреації та зон масового відпочинку;

– допомогу територіальним громадам, місцевим закладам та установам соціальної сфери, підтримку місцевої інфраструктури;

– забезпечення паливними дровами жителів населених пунктів, відділень зв'язку, будинків культури, шкіл у сільській місцевості;

– забезпечення робочими місцями місцевого населення;

– достойну і вчасну виплату заробітної плати, надання працівникам соціального пакету, матеріальної допомоги у скрутних життєвих обставинах, застосування систем преміювання;

– навчання та підвищення кваліфікації працівників за рахунок коштів підприємства;

– охорону праці та запобігання виробничому травматизму, забезпечення працівників спецодягом та необхідними засобами індивідуального захисту, періодичне проходження працівниками медичного огляду за рахунок підприємства;

– часткове компенсування санаторно-курортного лікування працівників та оздоровлення їх дітей;

– підтримку пенсіонерів, ветеранів, неповнолітніх дітей працівників;

– підтримку волонтерства, доброчинність та ін.

Економічні напрями охоплюють:

– розширення практики державних закупівель через систему електронних закупівель Prozorro відповідно до Закону України "Про публічні закупівлі";

– збереження обсягів та стабільності лісокористування;

– недопущення надмірного лісокористування;

– збереження обсягів виробництва продукції та продуктивності праці;

– зниження збитків і втрат;

– включення усіх витрат, пов'язаних з веденням лісового господарства, у ціну лісової продукції;

– вчасну та у повному обсязі сплату податків та зборів;

– збереження прибутковості в довгостроковому періоді;

– збереження балансової вартості підприємства та ін.

Екологічні напрями передбачають:

– підтримання та підвищення якості об'єктів природно-заповідного фонду та лісів високої природоохоронної цінності;

– охорону лісів від незаконної діяльності, спостереження у період пожежної небезпеки;

– ідентифікацію й охорону рідкісних і зникаючих видів флори і фауни, підтримку середовищ їх існування, моніторинг поширення інвазивних видів;

– підтримання захисних функцій лісів і, зокрема, водорегулюючого режиму;

– заготівлю деревини в рамках встановленої розрахункової лісосіки; планування заходів мінімізації впливу на довкілля під час підготовки ділянок під рубки та внесення їх до технологічних карт розробки лісосік; моніторинг роботи лісозаготівельних бригад;

– відновлення лісових ділянок після проведення рубок та масового всихання похідних ялинників, заміну сухостійних лісових ділянок корінними лісовими породами дерев;

– переведення невкритих лісовою рослинністю лісових ділянок у вкриті та ін.

Вимоги FSC® включають також ведення лісівничо-просвітницької діяльності, спрямованої на:

– усвідомлення населенням важливості удосконалення ведення лісового господарства;

– сприяння найбільш повному й ефективному використанню лісових ресурсів;

– виховання у підростаючого покоління шанобливого ставлення до природи, поширення знань про ліси та їх важливість для існування життя на планеті;

– підготовку молодого покоління лісівників з європейським мисленням;

– залучення студентської, учнівської молоді, громадськості до екологічних заходів, в т.ч. акції Державного агентства лісових ресурсів України "Майбутнє лісу у твоїх руках";

– створення учнівських лісництв, лісівничих еколого-просвітницьких центрів та ін.

Згідно звіту Національного представництва FSC в Україні наша країна перебуває в

групі лідерів серед країн Європи за площею сертифікованих лісів (5-те місце), темпами росту площі (3-тє місце), темпами росту кількості сертифікатів ведення лісового господарства (2-ге місце) та темпами росту кількості сертифікатів ланцюга постачання (5-те місце) [1].

Успішне проходження такої сертифікації означає:

– незалежне підтвердження для покупців, посередників, інвесторів, інших стейкхолдерів дотримання вимог щодо якості лісової продукції;

– легальне походження продукції лісозаготівель та сировини для деревопереробки;

– забезпечення системою управління належного зберігання, використання та відтворення лісових ресурсів;

– розширення співпраці з провідними європейськими компаніями, можливості виходу на зовнішні ринки, де пропонують виключно деревну продукцію з сертифікованих лісів;

– демонстрацію використання найкращих практик в управлінні лісовим господарством, не завдаючи шкоди довкіллю.

Таким чином, проходження вітчизняними лісгоспами лісової сертифікації дозволяє отримати підтвердження того, що пропонована ними продукція виготовляється з лісу, в якому ведеться екологічно і соціально відповідальне лісове господарство за визнаними в усьому світі екологічними, економічними та соціальними стандартами.

Список використаних джерел

1. Звіт Національного представництва FSC в Україні за 2017 рік. URL: https://ua.fsc.org/preview.fsc-2017.a-522.pdf.

Марцінко Ю. Р.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Облік і оподаткування",
спеціальність "Облік і оподаткування"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Бойко Р. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ, ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ

Під інвестиціями розуміють вкладення з метою збереження реальної сьогоднішньої вартості активів. В інвестиціях важливим моментом є те, що вони завжди орієнтовані в майбутнє. Як правило, капітальні блага придбані за рахунок інвестицій окуплять себе не відразу.

Саме поняття інвестиції (від лат. "investio" – одягаю) означає вкладення капіталу в галузі економіки в середині країни та за кордоном. У вітчизняний економічній літературі досі немає єдиного підходу щодо інвестицій як економічної категорії. Розуміння інвестицій як вкладень тільки в основні засоби або тільки в цінні папери є надто вузьким і не розкриває сутності цієї економічної категорії. Інвестиції можуть здійснюватись у будь-які фінансові та реальні активи. У сучасній західній літературі, під інвестиціями часто розуміють вкладення виключно у цінні папери. Існування такого визначення пояснюється широким розвитком фондового ринку в цих країнах.

Відомі американські вчені-економісти розглядають інвестиції з економічної позиції, як компонент приватних видатків, які складаються із видатків на будівництво нових підприємств, на верстати і устаткування та ін. [2]. Крупка Я. Д. зазначає, що інвестиції можна трактувати як вкладення грошових, матеріальних та інтелектуальних цінностей в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою одержання прибутку або досягнення інших вигод [3]. У найбільш широкому трактуванні під інвестиціями розуміють вкладення певних ресурсів з метою одержання майбутніх вигод. Бланк І. О. розглядає інвестиції як вкладення капіталу з метою його наступного збільшення [1]. Під інвестиціями також розуміють акт відмови від сьогоднішнього споживання благ заради більш повного задоволення потреб у наступні періоди. Дані визначення характеризують інвестиції в двох площинах: з економічної точки зору – як процес нагромадження капіталу; з соціальної – як зростання благ для споживання.

У міжнародних стандартах фінансової звітності (МСФЗ) інвестиції трактують, як актив, утримуваний підприємством з метою приросту капіталу через розподіл доходу (наприклад відсотків, роялті, дивідендів та ренти) для збільшення вартості капіталу або інших благ для підприємства-інвестора, наприклад отриманих завдяки торговельним відносинам.

Також у МСФЗ подано таке поняття, як чисті грошові інвестиції – це сальдо грошових надходжень та платежів щодо оренди, за винятком грошових потоків, пов'язаних із страхуванням, обслуговуванням та подібними витратами, сплачуваними орендарем. Грошові платежі охоплюють виплати за придбання активів, сплату податків, відсотки та основну суму кредиту, наданого третьою стороною. Грошові надходження охоплюють надходження орендної плати, надходження від ліквідаційної вартості та субсидії, податкові пільги й інші заощадження за рахунок зменшення податкових платежів або виплат, пов'язаних з орендою. Дане визначення застосовують при оренді майна чи інших цінностей.

Не всяке вкладення збережень (майнових та інтелектуальних цінностей) представляє собою інвестиції. Наприклад, якщо одна фізична особа придбає у іншої фізичної особи цінні папери, то інвестиції такого роду будуть носити граничний характер, тому, що при цьому проходить тільки зміна їх власників, тобто буде мати місце акт передачі грошових засобів і придбання прав на отримання в майбутньому доходів компанії, акції якої були придбані. Також у даному визначені не розкрито мети інвестування, тобто отримання прибутку.

У Законі України "Про інвестиційну діяльність", в якому наводиться таке визначення інвестицій: "Інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект" [4].

Це визначення, в основному, відповідає міжнародному підходу щодо уявлення про інвестиційну діяльність як про процес вкладення ресурсів (благ, майнових і інтелектуальних цінностей) з метою отримання прибутку, доходу, соціального ефекту в майбутньому.

Визначення, яке наводить Закон України "Про інвестиційну діяльність", подають практично усі підручники, словники та економічні праці як таке, що повністю відповідає усім вимогам, враховує усі недоліки попередніх визначень і повністю розкриває сутність інвестицій. Але і воно має ряд недоліків. Насамперед, серед об'єктів вкладення грошові засоби доцільно виділяти окремо, а не відносити їх до майнових цінностей, тому що саме вони є основним інвестиційним ресурсом.

Також, у даному визначенні зазначається не мета здійснення інвестицій, як у будь-якому іншому визначенні, а уточнюється характеристика об'єктів вкладення: це вкладення в об'єкти тільки такої діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Об'єкти вкладення краще визначати як реальні, фінансові і нематеріальні активи, що робить визначення більш чітким і зрозумілим і містить усі можливі об'єкти інвестиційних вкладень.

Як ще один недолік, розглядається те, що визначення соціального ефекту як мети інвестиційної діяльності суперечить сутності інвестицій як економічної категорії. Інвестиційна діяльність, як будь-яка економічна діяльність, підпорядковується економічним законам, згідно з якими отримання прибутку (доходу) є основним принципом такої діяльності. Інвестиція може викликати як позитивний, так і негативний соціальний ефект, але при цьому вона все-таки залишиться інвестицією.

Тому під інвестиціями слід розуміти тільки ті вкладення, метою яких є отримання прибутку (доходу). Саме за цією метою потрібно відрізняти інвестиції від інших вкладень коштів.

Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. К. : МП "Итем Лтд", "Юнайтен Лон дон Трейд Лимитед", 2005. 518 с.

2. Кемпбелл Р. Макконнелл, Стенлі Л. Брю Аналітична економія: принципи, проблеми і політика. Макроекономіка. Ч. 1. : Пер. з англ. Львів.: Просвіта, 1997. 672 с.

3. Крупка Я.Д. Облік інвестицій. Монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2001. 302 с.

4. Про інвестиційну діяльність: Закон України № 1561-XII від 18.09.1991 р. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12.

Матківська К. В.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Управлінський облік і податковий консалтинг",
спеціальність "Облік і оподаткування"
Науковий керівник: к.е.н., ст. викл. Кузьма Х. В.
Львівський торговельно-економічний університет

АНАЛІЗ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Особливе місце у формуванні ринкової економіки займає ринок праці, як одна з важливих складових усієї ринкової системи, який функціонує у взаємозв'язку з іншими ринками, та з одного боку, залежить від них, а з іншого − сам здійснює безпосередній вплив на всі ринки.

Ринок праці в ринковій економіці – це ринок найманої праці, де роботодавець і найманий працівник виступають як юридично рівноправні особи. У цьому і полягає унікальність ринку праці, його відміна від інших ринків [1].

Тобто, ми можемо зробити припущення, що на збалансованість ринку праці має вплив соціально-економічне становище держави, правові засади, рівень демократичних процесів, забезпечення соціальних гарантій населенню, вікові характеристики населення, рівень освіти, стан розвитку та впровадження інноваційних проектів тощо. В іншому випадку отримуємо значний рівень безробіття.

Відповідно до закону України "Про зайнятість населення", безробіття трактується як соціально-економічне явище, за якого частина осіб не має змоги реалізувати своє право на працю та отримання заробітної плати (винагороди) як джерела існування [2].

Основними чинниками формування безробіття є: незначний сукупний попит, недостатня мобільність робочої сили, тривалі структурні зміни в економіці, дискримінація на ринку праці щодо вікових обмежень, жінок, молоді тощо, сезонні коливання виробництва окремих галузей економіки, демографічні зміни в чисельності і складі робочої сили, значна невідповідність відносних цін на ринку і рівня заробітної плати та високий рівень інфляції тощо.

В Україні кількість безробітних у віці 15-70 років (за методологією МОП) у 2019 році, порівняно з 2018 роком, зменшилася на 0,6% та становила 1,5 млн. осіб, як зазначено у звітній інформації Державної служби статистики України [3].

На підставі звітної аналітичної інформації Державної служби зайнятості України [4] бачимо, що із загальної кількості безробітних 81,9% раніше працювали, а інші 18,1% (0,3 млн. осіб) шукали роботу вперше та не мали досвіду роботи. До останньої категорії в основному належала молодь, яка була непрацевлаштована після закінчення навчальних закладів. Зокрема, серед таких безробітних у 2018 році частка осіб віком 15-24 роки складала 80,1%, а серед осіб у віці 25-34 років – 19,9%.

Також в Україні існує значна диспропорція між попитом і пропозицією робочої сили у розрізі професій та видів діяльності. Згідно з даними результатів обстеження робочої сили органами Держстату [3] у 2018 році серед осіб із профтехнічною освітою частка молоді (осіб у віці 15-34 роки) становила 26% у порівнянні з часткою 41% осіб старшого віку (50-70 років). Натомість на ринку праці спостерігався надлишок кандидатів у сфері юриспруденції, освіти, секретаріату.

Тобто, ринок праці України характеризується професійно-кваліфікаційним дисбалансом робочої сили та неоднорідністю кон'юнктури [5, с. 1078].

Варто відмітити, що рівень безробіття в Україні залишається вищим за середній по країнах Європейського союзу, де цей показник знизився з 7,3% до 6,7%.

У той же час, незважаючи на незначну позитивну динаміку у 2018-2019 роках щодо показників безробіття була відображенням певної стабілізації економічної та політичної ситуації в Україні після крутого піке у 2014-2017 роках. Проте, враховуючи сучасні тенденції в загальній економічній ситуації в Україні починаючи з другої половини 2019 року та

враховуючи карантинні заходи, спричинені COVID-19, прогнози на 2020 рік виглядають не настільки оптимістичними.

Враховуючи те, ситуація на ринку праці суттєво залежить від загального стану економіки в державі, то насамперед необхідно застосовувати економічні регулятори, підвищуючи інвестиційну та інноваційну активність, зменшуючи податковий тиск, знижуючи відсоткові ставки за позиками, проводячи політику протекціонізму, активно формуючи соціальні стандарти розвитку національного виробництва та підняття рівня якості життя населення.

Основним завданням держави щодо інвестиційної активності постає структурна модернізація усіх галузей економіки, формування досконалої системи робочих місць, а звідси – і структури зайнятості населення. Особливість цього регулятора ринку праці, як власне і всієї соціально-трудової сфери, полягає в тому, що він є ключовим у реалізації інноваційної політики та зорієнтований на перспективу її розвитку. Цьому має сприяти і ефективна кредитна політика держави, встановлення раціональних відсоткових ставок за позиками, залучаючи в економіку країни, в її модернізацію все більше коштів. Одночасно з проведенням активної протекціоністської політики, спрямованої на підтримку вітчизняного виробника, це створить передумови не лише для динамічного розвитку економіки та збалансованості ринку праці, а й соціального захисту населення від негативного прояву економічних циклів [6, с. 9].

До економічних методів регулювання ринку праці належить і фіскальна політика держави, яка передусім має виконувати стимулюючу функцію, тобто сприяти зацікавленості як державних, так і приватних підприємств у розвитку виробництва, підвищенні його конкурентоспроможності та раціоналізації зайнятості населення.

Проте успішно зреалізувати економічні методи регулювання ринку праці не можливо без проведення інституційних змін через створення ефективної нормативно-правової бази, яка в межах системи соціально-правових заходів (важелів впливу) має формувати активну творчу поведінку суб'єктів економічних відносин. Адже ринок праці, окрім суто економічних, постійно перебуває під впливом величезної кількості інших факторів, які мають чітко виражений соціальний, соціокультурний та соціопсихологічний характер, а тому при визначенні засобів ефективного регулюючого впливу на нього слід застосовувати також вказані вище важелі [7, с. 11].

Для успішного регулюючого впливу на ринку праці держава має активно використовувати світовий досвід, насамперед – стосовно запровадження стимулюючих заходів із залучення громадян до продуктивної зайнятості, розвитку системи інноваційних робочих місць, підприємницької ініціативи тощо.

Запропонований нами перелік заходів не є вичерпним, він охоплює лише певну частину проблемних питань та потребує подальшого опрацювання.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт міста Івано-Франківськ. URL: http://www.mvk.if.ua/news/22705.

2. Закон України "Про зайнятість населення". URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17.

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

4. Державна служба зайнятості України. URL: http:// www.dcz.gov.ua/.

5. Кваша О. С. Ринок праці в Україні: аналіз сучасного стану та перспективи розвитку / Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. Випуск 22. 2018. URL: http://global-national.in.ua/archive/22-2018/199.pdf.

6. Міненко В. Л. Державне регулювання ринку праці та зайнятості населення: теоретичний аспект. Актуальні проблеми державного управління. 2009. № 2 (36). С. 9.

7. Бандур С. І. Теоретико-методологічні імперативи державного регулювання ринку праці в контексті реформування економіки України. Ринок праці та зайнятість населення. 2015. № 2. С. 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rpzn_2015_2_3.

Мейсарош Б. В.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Фіскальне та митне адміністрування",
спеціальність "Фінанси, банківська справа та страхування"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Мединська Т. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ПОДАТКОВІ ПІЛЬГИ ДЛЯ БІЗНЕСУ В УМОВАХ COVID-19

Весна 2020 року усьому світові запам'ятається як пандемія COVID-19, кількістю численних забраних життів та значною кризою світової економки. Від цього потерпають не лише громадяни держав але й галузі економіки, в тому числі і малий бізнес. Національна економіка не стала виключенням із загальносвітових тенденцій і перебуває в умовах акумулювання соціально-економічних наслідків від поширення хвороби та від призупинення діяльності суб'єктів господарювання.

Ситуація загострюється через обмеженість фінансових ресурсів держави на покриття видатків соціального спрямування, безпосередньо на охорону здоров'я, попит на які різко зріс; поглиблюється відсутністю політичної волі до кардинальних економічних трансформацій та невідповідністю стратегії й тактики фіскальної політики викликам сучасності. Це вимагає чіткого визначення цілей і завдань фіскальної політики та системного і комплексного оцінювання її дієвості й корегування заходів, інструментарію в залежності від вимог часу, а також пошуку шляхів протидії деструктивним впливам та підвищення дієвості, адаптивності підсистеми фіскального реагування, область і завдання якої розширюються [1, с. 43].

Згідно економічного стану, в Україні запроваджуються податкові та неподаткові пільги, пов'язані зі строком сплати податків, нарахуванням зарплат за дні вимушеного простою, термінами подачі податкових декларацій, термінами проведення перевірок, нарахування штрафних санкцій та пені як для великого так і малого бізнесу.

Відповідний Закон про внесення змін до Податкового кодексу прийнято на позачерговому засіданні Верховної Ради 17 березня, передбачив наступні зміни [2]:

- не застосовуються штрафні санкції за порушення податкового законодавства, вчинені протягом періоду з 1 березня по 30 квітня 2020 року;
- встановлено мораторій на проведення документальних та фактичних перевірок з 18 березня по 31 травня 2020 року;
- подовжено до 1 липня 2020 року термін подання річної декларації про майновий стан і доходи;
- не нараховується та не сплачується у період з 1 березня року по 30 квітня 2020 року плата за землю;
- об'єкти нежитлової нерухомості, які перебувають у власності фізичних або юридичних осіб не є об'єктом оподаткування податком на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки з 1 березня по 30 квітня 2020 року;
- ФОПи, в тому числі ті, які обрали спрощену систему оподаткування, а також особи, які провадять незалежну професійну діяльність (наукову, літературну, артистичну, медичну, юридичну, адвокатську, нотаріальну) тимчасово звільняються від нарахування та сплати ЄСВ, в частині сум, що підлягають сплаті такими особами за періоди з 1 по 31 березня та з 1 квітня по 30 квітня 2020 року за себе;
- відтермінована фіскалізація (РРО для бізнесу), тобто для "груп ризику" РРО буде обов'язковим не з 1 жовтня 2020 року, а з 1 січня 2021, а для всіх підприємців не з 1 січня, а з 1 квітня 2021 року.

У зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19) в березні та квітні 2020 року урядом було прийнято низку законодавчих актів, які встановлюють пільги при оподаткуванні на час карантину, короткий аналіз основних змін та пільг в оподаткуванні, пов'язаних із законодавчими актами України, спрямованими на забезпечення додаткових

соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19) розглянемо нижче.

Для юридичних осіб, які знаходяться на загальній системі оподаткування, передбачені такі законодавчі пільги:

1) з податку на прибуток – платників податків звільнено від застосування податкових різниць, передбачених п. 140.5.9 ПКУ (обмеження щодо віднесення до складу витрат понад 4 відсотки оподатковуваного прибутку попереднього звітного року) щодо грошових коштів або лікарських, медичних та інших товарів з переліку, визначеному кабінетом Міністрів України, які добровільно ними перераховані (передані) для надання медичної допомоги хворим на коронавірус [3];

2) з ПДВ – на період дії карантину від оподаткування ПДВ звільняються [3, 4]:

✓ операції з ввезення на митну територію України товарів (в т. ч. лікарських засобів, медичних виробів та/або медичного обладнання), необхідних для виконання заходів, спрямованих на запобігання виникненню поширенню, локалізацію та ліквідацію спалахів, епідемій та пандемій коронавірусної хвороби (COVID-19), перелік яких визначено Кабміном;

✓ операції з постачання на митній території України товарів (в т. ч. лікарських засобів, медичних виробів та/або медичного обладнання), необхідних для виконання заходів, спрямованих на запобігання поширенню на території України коронавірусної хвороби (COVID-19), перелік яких визначено Кабміном;

✓ пільговий режим оподаткування ПДВ застосовується на всіх етапах постачання товарів, включених до відповідного Переліку, встановленого Кабміном, незалежно від дати їх виробництва та походження (вітчизняного виробництва чи ввезених на митну територію України), а також незалежно від кола суб'єктів, що здійснюють такі операції, їх статусу, як платників ПДВ, чи форми власності;

3) з акцизного податку – встановлюються такі пільги [2, 3]:

✓ ставка акцизу 0% на спирт етиловий, який використовується для виробництва дезінфікуючих засобів (до 31.05.2020 р.);

✓ звільнення від обов'язку встановлювати витратоміри-лічильники на спирт етиловий для виробництва дезінфекційних засобів (до 30.04.2020 р.). Однак, це стосується лише державних підприємств, які одночасно є виробниками спирту етилового та дезінфекторів;

✓ спирт етиловий можна відвантажувати з акцизних складів виробникам лікарських засобів та продукції хімічного і технічного призначення для виробництва дезінфекційних засобів;

4) з податку на землю – не нараховується та не сплачується плата за землю (земельний податок та орендна плата за земельні ділянки державної та комунальної власності) за земельні ділянки, що перебувають у власності або користуванні, у тому числі на умовах оренди, фізичних або юридичних осіб, та використовуються ними в господарській діяльності;

5) з податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки – об'єкти нежитлової нерухомості, які перебувають у власності фізичних або юридичних осіб, не є об'єктом оподаткування податком на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки [2, 3].

Податкові пільги також передбачені для малого та середнього бізнесу, тобто фізичних осіб-підприємців (ФОП) [2, 3, 4]:

1) збільшено обсягу доходу, який дає право суб'єктам підприємницької діяльності на обрання спрощеної системи оподаткування, тобто, єдиного податку. Нові граничні розміри доходу встановлені в такому розмірі:

✓ 1 група – 1 000 000 грн.;

✓ 2 група – 5 000 000 грн.;

✓ 3 група – 7 000 000 грн.

У 2020 році граничний розмір доходів зменшується у зв'язку з тим, що зміни до Податкового кодексу України набрали чинності не з початку календарного року, а з 02 квітня 2020 року. Отже, у 2020 році граничні розміри доходів застосовуються з урахуванням наступного:

✓ 1 група – 824 043,72 грн.;

✓ 2 група – 4 120 218,58 грн.;

✓ 3 група – 6 497 267,76 грн.

2) зменшення на 2020 рік ставок єдиного податку для I та II груп;

3) звільнення від штрафів за порушення податкового законодавства, в тому числі за заниження податкових зобов'язань, штрафів за самостійне виправлення порушень, відсутність пені за несвоєчасну сплату податкових зобов'язань;

4) звільнення від нарахування та сплати ЄСВ для ФОП Тимчасово звільняються від нарахування та сплати ЄСВ такі особи:

✓ фізичні особи-підприємці, в тому числі ті, які обрали спрощену систему оподаткування;

✓ особи, які провадять незалежну професійну діяльність;

✓ члени фермерського господарства, якщо вони не належать до осіб, які підлягають страхуванню на інших підставах.

Проаналізувавши податкові пільги, передбачені змінами до податкового законодавства, вважаємо за необхідне також формування національного плану дій у боротьбі з наслідками пандемії Covid-19 і вже формувати Національний план дій виходу економіки України з кризи.

У цей час актуальним є створення гнучкої системи оподаткування та адміністрування податкових платежів не тільки для виходу бізнесу та економіки України з теперішньої кризи і реалізації заходів пом'якшення негативних її соціально-економічних наслідків, але і для майбутніх аналогічних ситуацій, які можуть виникати. Це можуть бути пільги для окремих регіонів, галузей та видів діяльності, що мають стратегічне та інше важливе значення для регіону чи держави в цілому [5, с. 69]. При цьому важливо пам'ятати про справедливість оподаткування, яка повинна базуватися на основі гармонійного поєднання фінансових інтересів держави, суспільства і платників податків.

Список використаних джерел

1. Слатвінська М. О. Взаємозв'язок цілей, інструментів і результатів реалізації фіскальної політики: виклики сучасності. Проблеми та перспективи розвитку фінансової системи в сучасних умовах: збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Полтава, 2020. С. 43–47.

2. Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)" від 17 березня 2020 року № 533-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/533-20.

3. Закон "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19)" від 30 березня 2020 року № 540-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/540-20.

4. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI із змінами та доповненнями. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

5. Зельдіна О., Гришко В. Податкові стимули як складник справедливого оподаткування. Господарське право і процес. № 10. 2017. С. 67–71.

Мельник Л. В.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Облік і оподаткування",
спеціальність "Облік і оподаткування"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Бойко Р. В.
Львівський торговельно-економічний університет

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВИКОРИСТАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

На сьогоднішній день, в умовах постійного розвитку комп'ютерних технологій та автоматизації всіх сфер діяльності виникає необхідність підвищення оперативності процедури обробки економічної інформації на основі застосування провідних розробок у сфері інформаційно-комп'ютерних технологій – засобів організації та здійснення економічного аналізу в комп'ютерному середовищі. У сучасних умовах на практиці при здійснені аналітичної діяльності підприємствами використовується автоматизоване робоче місце аналітика або окремі аналітичні модулі автоматизації системи управління підприємством. Такі системи забезпечують здійснення аналізу діяльності підприємства із застосуванням різноманітних методик.

В наш час на ринку комп'ютерних програм представлені як універсальні так і спеціальні аналітичні програми, які використовуються в окремих галузях економіки. Більшість користувачів віддають перевагу універсальним комп'ютерним програмам, враховуючи їхнє достатньо легке налаштування і адаптацію до особливостей бухгалтерського обліку в різних сферах.

Система "1С-Підприємство" для фінансового аналізу як початкову інформацію використовує дані зовнішньої бухгалтерської звітності: баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів. Для забезпечення порівнянності даних у разі зміни в правилах і формах звітності в програмі реалізований механізм трансформації початкових форм в аналітичні форми, статті яких мають однаковий економічний зміст на будь-яку звітну дату. Крім того, користувач має можливість доповнювати початкову інформацію власними показниками, які згодом використовуватимуться при проведенні аналізу [1].

При роботі з програмою можна не тільки проводити фінансовий аналіз на основі розрахованих аналітичних таблиць і графіків, але і отримати автоматично підготовлений в текстовому вигляді докладний висновок з фінансового стану. Система готує також коротке резюме про фінансовий стан підприємства, що містить текст і графіки. Для оцінки фінансового стану в системі застосовуються "горизонтальний" і "вертикальний" аналіз пасивів і активів аналітичного балансу (відносні і абсолютні зміни в структурі майна і джерелах його формування); прибутків і збитків (фінансові результати); притоку і відтоку грошових коштів; ефективності, що характеризується рентабельністю діяльності і прибутковістю вкладень; платоспроможності (коефіцієнт покриття, проміжний коефіцієнт покриття, поточна і абсолютна ліквідність, коефіцієнт Бівера, інтервал самофінансування, показник Альтмана та ін.); фінансової стійкості (рівень власного капіталу, співвідношення позикового і власного капіталу, коефіцієнт покриття необоротних активів власним і довгостроковим позиковим капіталом).

При оцінці ефективності діяльності підприємства передбачена можливість порівняння досягнутих їм фінансових показників з рекомендованими значеннями. Використовуваний в програмі "графічний" пакет дозволяє будувати графіки за будь-якими показниками, виводити (обирати) діапазон рекомендованих значень, зберігати в базі і потім постійно використовувати відібрані графіки, передавати графіки в MS Word і Excel. За допомогою даної програми можна порівняти отримані результати господарської діяльності підприємства з рекомендованими значеннями даних показників, що дають змогу приймати ефективні управлінські рішення в майбутньому [2].

Програмний продукт "Audit Expert" надає можливості провести фінансовий аналіз компанії, розробити методики аналізу на основі вихідних даних, відкоригувати чи розробити новий сценарій переведення вихідних даних в аналітичні таблиці, прогноз даних аналітичних таблиць на кілька періодів вперед, використовувати власні методики прогнозування, а також автоматично отримати висновок про фінансовий стан підприємства.

Програмний продукт " Audit Expert" надає користувачам такі можливості: провести аналіз діяльності підрозділів компаній, оцінити їх внесок у загальний результат, провести аналіз беззбитковості за кожним видом продукції в будь-який період плану, розрахувати аналітичні фінансова таблиці з врахуванням фактичних даних, провести порівняльний аналіз різних варіантів проекту, сформувати консолідовані фінансові таблиці [2].

Також існують інформаційні системи, які призначенні для ведення бухгалтерського обліку, але в той же час можуть надавати користувачам можливість провести фінансово-господарський аналіз діяльності підприємства

Прикладом може слугувати інформаційна система "Галактика", яка містить модуль "Фінансовий аналіз", що адресований керівникам і фахівцям фінансових служб. Основні завдання, що вирішуються в ньому – оцінка фінансового стану і перспектив його подальшого розвитку з орієнтацією на підприємства всіх форм власності, у тому числі і з особливостями представлення звітності за міжнародними стандартами. Аналіз фінансового стану проводиться на підставі даних зовнішньої звітності, а також будь-якої іншої фінансової інформації [3].

Використання засобів модуля забезпечує підтримку комплексу завдань, пов'язаних з оцінкою фінансового стану підприємства: гнучка настройка показників для цілей обліку і аналізу, настройка і визначення критеріїв оцінки; рішення задачі збору, побудови і фінансового аналізу звітності організації; різні варіанти методик розрахунку і аналізу показників; можливість роботи з індексами. Модуль "Фінансовий аналіз" системи "Галактика" має широкі функціональні можливості. Він дозволяє модифікувати вже підготовлені розробниками шаблони аналітичних таблиць і створювати власні. У модулі передбачена перевірка взаємозв'язку показників і форм звітності, що сприяє зменшенню кількості помилок в початковій інформації і підвищенню якості результатів аналізу [3]. Порівнянність і результативність показників також підвищується завдяки використанню в цій системі індексів. Проте слід відмітити, що модуль достатньо складний в експлуатації і відносно громіздкий, а ефективність його використання залежатиме від кількості методик, реалізованих розробниками у відповідній версії системи. Автономна експлуатація модуля "Фінансовий аналіз" швидше за все буде економічно малоефективною внаслідок високої трудомісткості роботи і значної вартості .

Отже, з метою удосконалення фінансово-аналітичної роботи важливим є застосовувати автоматизовану обробку інформації з використанням програмних продуктів: система "Audit Expert", "1С-Підприємство", модуль "Фінансовий аналіз" системи "Галактика". Впровадження однієї з перелічених систем дасть змогу прогнозувати результати діяльності підприємства, здійснювати аналіз його економічного та фінансового стану. Можливість розробки власних методик аналізу в межах даних програмних продуктів дозволить здійснювати детальний аналіз усіх напрямків діяльності.

Список використаних джерел

1. Грабчук І. Л., Герасимова О. Г. Бухгалтерський облік з використанням інформаційно-комп'ютерних технологій (на прикладі програмного продукту"1С:Бухгалтерія 8") (практикум). Житомир: Євенок, 2017. 120 с.

2. Чигринська О. С., Власюк Т. М. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 232 с.

3. Шморгун Н. П., Головко І. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2006. 528 с.

Мельницька Я. А.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Фінанси, банківська справа та страхування",
спеціальність "Фінанси, банківська справа та страхування"
Науковий керівник: д.е.н., проф. Васильців Т. Г.
Львівський торговельно-економічний університет

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПОКРАЩЕННЯМ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансове планування є однією з найбільш важливих складових системи планування діяльності підприємства, оскільки дозволяє обгрунтувати потребу суб'єкта господарювання в капіталі для забезпечення виконання планових обсягів операційної та інвестиційної діяльності, її збалансування з реально можливими джерелами формування капіталу у плановому періоді з тим, щоб забезпечити отримання позитивного кінцевого фінансового результату в розмірі, необхідному для подальшого економічного і соціального розвитку підприємства.

Під фінансовим плануванням необхідно розуміти систематизований розрахунок головних фінансових показників діяльності підприємства на оперативний (поточний) плановий період та вибір оптимальних відповідей до критеріїв оптимальності. Відповідно, фінансовий план – це документ, який містить систему ув'язаних в часі та просторі та узгоджених з метою і ресурсами заходів і дій, а також відповідних планових показників, спрямованих на виконання місії та цілей діяльності підприємства на відповідному етапі його

планового життєвого циклу. Це результат планування, зафіксований у стислій та зрозумілій формі документа. Він виступає інструментом досягнення мети, що включає всі основні напрями і елементи фінансової діяльності підприємства.

Повноцінний та ефективний механізм фінансового планування діяльності підприємства можна створити лише з позиції системного підходу, що є функцією таких взаємозалежних елементів: принципи фінансового планування, цілі і завдання управління фінансовими ресурсами підприємства, функції планування фінансових ресурсів підприємства, механізм фінансового планування, технічні засоби процесу фінансового планування. Причому, якщо хоча б один елемент в системі фінансового планування виявиться недостатнім чи малоефективним, то вся система фінансового планування буде неналежною.

Головними завданнями системи фінансового планування діяльності підприємства є: визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей; визначення перспективних фінансових взаємовідносин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами; фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності на перспективу; вивчення економічних та фінансових можливостей імовірних конкурентів, розробка та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості; розробка способів виходу із кризового стану та методів управління за умов кризового стану.

Управлінські рішення в системі фінансового планування діяльності підприємства повинні узгоджуватися з загальною стратегією його функціонування та розвитку. Для цього сукупність фінансових планів суб'єкта господарювання розробляють в межах трьох підсистем: 1) перспективного (програма дій на майбутні 3-5 і більше років щодо забезпечення стабільного економічного і соціального розвитку підприємства, є інформаційною базою для складання поточних фінансових планів); 2) поточного (програма дій на поточний рік щодо забезпечення фінансовими ресурсами операційної, інвестиційної та інших видів діяльності підприємства і отримання чистого прибутку в розмірі, не меншому від прогнозованого для реінвестування у перспективному плані, є інформаційною базою для складання оперативного фінансового плану); 3) оперативного (очікувані на прогнозований відтинок часу грошові надходження за всіма напрямами і передбачувані грошові платежі, балансове ув'язування яких зумовлює прийняття відповідних управлінських рішень).

З метою забезпечення повноцінності та ефективності процес фінансового планування діяльності підприємства має базуватися на загальних принципах економічного планування (передусім таких, як: наукова обгрунтованість плану; комплексність планування; орієнтація плану на соціальний і економічний розвиток підприємства; оптимальність у плануванні; визначення провідних ланок і напрямів; взаємозв'язок поточних і перспективних планів; координація і узгодженість планів підзвітних суб'єктів господарювання) та методах планування (зокрема таких, як нормативний, розрахунково-аналітичний, балансовий, метод оптимізації планових завдань, економіко-математичного моделювання, коефіцієнтів, експертних оцінок тощо).

На більшості вітчизняних підприємствах фінансове планування не досконале. Підприємства, як правило, використовують лише окремі важливі елементи планування фінансово-господарської діяльності. Свідченням цього є такі недоліки фінансового планування, як: планування носить лише короткостроковий характер; на підприємствах відсутня стратегія їх фінансово-економічного розвитку та планові фінансові показники не розробляються у відповідності до неї; на підприємствах не розробляються плани формування та використання фінансових ресурсів; підприємства не планують показників ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості; виконання більшості планових показників не приводить до покращення основних фінансово-економічних показників ефективності діяльності підприємств – рівня прибутковості і рентабельності, а отже є неефективним.

Це призводить до таких негативних наслідків, як: мала сума чистого прибутку та критично низькі показники рентабельності; зменшення чистого прибутку підприємств в умовах збільшення обсягів чистого доходу та зниження рівня окремих вагомих статей

витрат; надмірно великі обсяги та частка (у чистому доході) адміністративних та витрат на збут; низькі показники ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості; щорічне зменшення суми активів підприємств; брак фінансових ресурсів на формування резервних або інвестиційних фондів розвитку.

Для виправлення цієї ситуації керівництву вітчизняних підприємств необхідно суттєво удосконалити систему фінансового планування діяльності та розвитку. Зокрема, процес планування доходу підприємства має передбачати таку послідовність дій: 1) прогнозування чистого доходу підприємства; 2) перевірка прогнозованого розміру доходу на відповідність до забезпечення важливих показників розвитку підприємства та критичних обмежень обсягів діяльності; 3) встановлення планового розміру доходу; 4) прогнозування доходів підприємства за видами економічної діяльності.

З метою розробки планового балансу підприємствам необхідно визначати потребу (на плановий період) в оборотних активах, складати баланс грошових ресурсів, а також визначати пріоритетні напрями подальшого удосконалення планових обсягів та структури грошових ресурсів.

Перевірку оптимальності показників планового балансу підприємства слід здійснювати на основі розрахунку планових значень таких коефіцієнтів фінансового стану: автономії, фінансової залежності, фінансового ризику, довгострокового залучення капіталу, маневрування власного капіталу, нагромадження амортизації, реальної вартості основних засобів, мобільності оборотних активів, забезпеченості запасів і витрат власними коштами, майна виробничого призначення, загальної платоспроможності, проміжної платоспроможності, термінової та абсолютної платоспроможності.

Таким чином, удосконалення нормативно-методичного забезпечення фінансового планування слугує важливим та необхідним інструментом, застосовування якого позитивно позначиться на успіхах підприємств в частині покращення їх фінансового стану.

Микита А. М.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Фінанси, банківська справа та страхування",
спеціальність "Фінанси, банківська справа та страхування"
Науковий керівник: д.е.н., проф. Черкасова С. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі в Україні існує ряд фінансово-економічних, політичних та соціальних проблем, які безпосередньо впливають на розвиток фінансових ринків. Основними напрямками стабілізації економіки та забезпечення суспільного добробуту є збалансування державних фінансів та ефективне функціонування фінансових ринків. Страховий ринок посідає важливе місце в системі фінансових механізмів захисту суспільства від несприятливих подій, будучи однією з найважливіших частин економічної інфраструктури країни.

Страховий ринок є досить важливим елементом у фінансовій системі України, оскільки за допомогою нього забезпечується перерозподіл ризиків в економіці, формується більш сприятливе для розвитку підприємництва зовнішнє середовище, знижується загальний рівень ризику.

На сьогодні страхування є одним із стратегічних секторів національної економіки, адже окрім реалізації компенсаційної функції, здатне значною мірою сприяти розв'язанню низки макроекономічних завдань держави шляхом акумуляції заощаджень у вигляді страхових премій і перетворення їх в інвестиції.

Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2019 становила

233, у тому числі СК “life” – 23 компанії, СК “non-life” – 210 компаній, (станом на 31.12.2018 – 281 компанія, у тому числі СК “life” – 30 компаній, СК “nonlife” – 251 компанія). Кількість страхових компаній значно скоротилася. Так, за 2019 рік порівняно з 2018 роком кількість компаній зменшилася на 48 СК, порівняно з 2017 роком – на 61 СК.

Валові страхові премії, отримані страховиками при страхуванні та перестрахуванні ризиків від страхувальників та перестрахувальників за 2019 рік, становили 53 001,2 млн грн, що на 3 633,7 млн грн більше порівняно з 2018 роком та на 9 569,4 млн грн більше порівняно з 2017 роком.

Таблиця 1

Структура надходження валових страхових премій в Україні за 2017-2019 рр.

Показники	2017	2018	2019	Темпи приросту	
				2018/2017	2019/2018
	млн. грн			%	%
Валові страхові премії, з них:	43 431,8	49 367,5	53 001,2	13,7	7,4
від страхувальників-фізичних осіб	15 555,6	18 431,0	21 632,0	18,5	17,4
від юридичних осіб	12 937,7	17 348,1	19 034,8	34,1	9,7
від перестрахувальників	14 938,5	13 588,4	12 334,4	-9,0	-9,2

Джерело: розроблено автором на основі [1].

За 12 місяців 2019 року сума отриманих страховиками валових премій з видів страхування, інших, ніж страхування життя становила 48 377,2 млн грн (або 91,3% від загальної суми страхових премій), а зі страхування життя – 4 624,0 млн грн (або 8,7% від загальної суми страхових премій).

Чисті страхові премії за 2019 рік становили 39 586,0 млн грн, що становить 74,7% від валових страхових премій. Чисті страхові премії за 2018 рік становили 34 424,3 млн грн, або 69,7% від валових страхових премій.

Обсяги валових страхових премій за 2019 рік збільшились порівняно з 2018 роком на 7,4%, порівняно з 2017 роком – на 22,0%. Чисті страхові премії збільшилися на 15,0% порівняно з 2018 роком, та на 38,9% порівняно з 2017 роком [1].

Обсяг українського страхового ринку щороку збільшується завдяки тому, що населення усвідомлює потребу в страховому захисті. Отже, він набуває все більшої вагомості в нашій країні та потребує подальшого розвитку.

Валові страхові платежі (премії, внески) при страхуванні життя за 2019 рік становили 4 624,0 млн грн, що на 18,4% більше, ніж за 2018 рік (станом на 31.12.2018– 3 906,1 млн грн).

Структура надходжень валових страхових платежів (премій, внесків) станом на 31.12.2019 має такий вигляд:

- 4 490,8 млн грн (або 97,1%), що надійшли від фізичних осіб;
- 133,2 млн грн (або 2,9%), що надійшли від юридичних осіб.

За 2019 рік збільшилася кількість застрахованих фізичних осіб на 14,7% або на 659 138 осіб (станом на 31.12.2018 застраховано 4 473 911 фізичних осіб, станом на 31.12.2019 – 5 133 049 фізичних осіб). Протягом 2019 року застраховано 4 596 863 фізичні особи, що на 52,4% або на 1 580 252 особи більше проти відповідного періоду 2018 року (за 2018 рік застраховано 3 016 611 фізичних осіб).

Незважаючи на збільшення кількості застрахованих фізичних осіб, кількість лайфових компаній станом на 31 12 2019 р. зменшилась з 30 до 23 компаній.

Зацікавленість держави в розвитку страхування життя полягає в тому, що: по-перше, воно є джерелом довгострокових інвестиційних ресурсів, яких так бракує для підйому вітчизняної економіки; по-друге, страхові компанії зі страхування життя доповнюють систему захисту та підтримки рівня життя громадян за рахунок самих громадян. Таким чином, тягар соціального забезпечення населення перерозподіляється між державою та

ринком страхування. По-третє, значущим фактором ролі держави щодо розвитку цього виду страхування є створення нових робочих місць, оскільки страхування життя є основою договорів страхування, що укладаються лише при наявності страхового посередника (брокера чи агента), який проводить з клієнтом персональну і довготривалу роботу, за що отримує від страхової компанії комісійну винагороду.

Страхування життя дозволяє фінансово захистити свій стан та капітал – це стандартна інформація, якою володіє більшість громадян. Але насправді це лише мала частина тих переваг, які може надати life-страхування.

Страхування життя є надійним інструментом примноження коштів і перетворення ймовірних ризиків у вигідне становище для страхувальника. Страхування життя належить до виняткової діяльності компаній зі страхування життя (лайфових компаній). Відповідно до ст. 38 Закону про страхування страховики, які отримали ліцензію на страхування життя, не мають права займатися іншими видами страхування [2].

Серед 26 компаній зі страхування життя в Україні станом на 30 06 2019 р. в рейтингу журналу "Фориншурер" ТОП-5 за договорами, що включають накопичувальне страхування життя, лідерами є такі українські компанії як "МетЛайф" , "Уніка Життя", "ТАС", "PZU Україна Страхування життя", "АСКА-Життя" [1].

Якщо страхові компанії України вже зараз не переорієнтуються на формування реального попиту потенційних страхувальників, якщо не почнуть розробляти та впроваджувати нові, сучасні програми страхового захисту зі швидким та якісним обслуговуванням – після приходу на український ринок іноземних страховиків, вітчизняні компанії просто не зможуть скласти гідну конкуренцію та вижити в умовах інтеграційних процесів. При цьому не можна забувати, що без активної допомоги та співпраці з боку держави страховим компаніям України просто неможливо буде вижити в умовах різкого загострення конкуренції на страховому ринку.

Потенціал розвитку українського ринку страхування життя за свідченнями аналітиків є дуже великим. Тому при виконанні певних умов можна досягти високих результатів у розвитку ринку страхування життя та системи соціального захисту населення.

Список використаних джерел

1. Підсумки діяльності страхових компаній за 2019 рік. Страховой рынок Украины: 2019 год. URL: https://forinsurer.com/files/file00674.pdf.

2. Про страхування : Закон України № 85/96-ВР від 7.03.1996 р. URL: http://nuczu.edu.ua/sciencearchive /PublicAdministration/vol1/12-18.pdf.

Милян І. І.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Управління фінансово-економічною безпекою",
спеціальність "Менеджмент"
Науковий керівник: к.е.н. доц. Рущишин Н. М.
Львівський торговельно-економічний університет

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ ТА ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Основними умовами безпечної та ефективної діяльності комерційних банків є підвищення прибутковості, зниження банківських ризиків, забезпечення повернености кредитів, підтримання ліквідності, гарантування депозитів.

Серед проблем захисту банківської діяльності від загроз зовнішнього та внутрішнього характеру все більш актуальною стає необхідність забезпечити захист фінансових ресурсів, інформації, майна банків, створити дієві механізми фінансового захисту банківської системи.

Дослідження питання фінансової безпеки банків є актуальним в Україні, адже підрив довіри клієнтів до банківських установ негативно впливає на фінансову безпеку всієї країни.

Крім того, фінансової безпеки банків є вразливою до коливань міжнародної фінансової ситуації.

За визначенням Болгар Т. фінансова безпека банку – це стан банківської установи, що характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, його здатністю досягати поставлених цілей і генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку [1, с. 22].

Голобородько Ю. вважає, що фінансова безпека банківських установ – це такий її стан, який характеризується оптимальним рівнем залучення і розміщення ресурсів при мінімізації загроз та негативних явищ і характеризує здатність банків до саморозвитку, підвищення ефективності та конкурентоздатності [2, с. 196].

На думку С. М. Побережного, ключовими характеристиками фінансової безпеки банків є: забезпечення рівноважного і стійкого фінансового стану; сприяння ефективній діяльності та визначення на ранніх стадіях проблемних місць в їх функціонуванні; нейтралізація ризиків і запобігання банкрутства [3, с. 11].

Фінансова безпека вітчизняних банків залежить від таких факторів:

1) внутрішньої і зовнішньої політики, економічної стабільності;
2) ступеня залежності банків від внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування;
3) ступеню концентрації активів банків у різних країнах або галузях промисловості;
4) структури власності банківських установ [4, с. 11].

Отже, фінансова безпека банків – це стан, який характеризується їх здатністю до підвищення ефективності та конкурентоздатності, збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, дозволяє залучати достатній обсяг фінансових ресурсів для розвитку банку.

Забезпечення фінансової безпеки банків передбачає виконання низки завдань:

– ідентифікацію ризиків і пов’язаним з ними потенційних небезпек;
– визначення індикаторів фінансової безпеки банків;
– впровадження системи діагностики та моніторингу стану фінансової безпеки;
– розробку заходів, спрямованих на забезпечення фінансової безпеки банків, як в короткостроковому, так і в довгостроковому періодах;
– контроль за виконанням запланованих заходів;
– аналіз виконання заходів, їх оцінка корегування;
– ідентифікацію загроз і корегування індикаторів залежно від зміни стану зовнішнього середовища, цілей і завдань банків [3, с. 12].

До складових фінансової безпеки банку відносять: систему управління ризиками, фінансову стійкість, рівень капіталізації та достатність власного капіталу для покриття банківських ризиків, якість кредитного та інвестиційного портфелів і, як наслідок, банківських активів в цілому, рівень рентабельності банківської діяльності, фінансовий потенціал, рівень корпоративного контролю, конкурентоспроможність банку та банківських послуг на ринку, частку іноземного капіталу у статутному капіталі та ін. За цих обставин, державне регулювання фінансової безпеки банку передбачає узгодження та координацію її складових елементів для забезпечення їх найефективнішого функціонування та недопущення виникнення конфліктів, що можуть становити загрозу фінансовим інтересам держави.

Головна відмінність системи управління фінансовою безпекою від процесів фінансового управління полягає в тому, що основним показником її ефективності є дотримання нормативного рівня параметрів та індикаторів фінансової безпеки.

Система індикаторів повинна відповідати складу і важливості основних загроз фінансової безпеки банків. До таких індикаторів відносять: коефіцієнт покриття, коефіцієнт автономії, рівень фінансового левериджу, коефіцієнт забезпеченості відсотків до сплати, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, середньозважена вартість капіталу; показник розвитку; структура кредитів; темпи зростання прибутку, активів тощо [5, с. 203].

Передусім в практику українських банків слід вводити європейські традиції та культуру роботи з ризиками, що передбачають використання аналітичних талантів окремих фахівців та

технічні можливості сучасних технологій. Основним результатом банків у сфері побудови системи фінансової безпеки повинно стати формування репутації добропорядного банку, а для Національного банку України – відновлення рівня довіри до всієї банківської системи.

Отже, дослідження фінансової безпеки дозволяє комплексно визначити загальні вимоги щодо самостійного захисту, розвитку та збереження банківських установ. Для формування надійної системи забезпечення фінансової безпеки банку необхідно детально вивчати та усвідомлювати внутрішні та зовнішні загрози. Для найбільш ефективної роботи системи фінансової безпеки банку, потрібно постійно розвивати та адаптувати її до всіх змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Болгар Т. М. Фінансова безпека банків в умовах ринкової трансформації економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08. Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2009. С. 19–23.

2. Голобородько Ю. О. Теоретичні підходи до розкриття сутності та складових фінансової безпеки банківських установ. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. Вип. 22.12. 2012. С. 194–198.

3. Побережний С. М, Пластун О. Л., Болгар Т. М. Фінансова безпека банківської діяльності : навч. посібн. Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2010. 112 с.

4. Дмитров С. О. Управління фінансовою безпекою комерційного банку. Financial space. 2012. Вип. № 2(6). 2012. С. 11–15.

5. Вовк В. Я. Теоретичні засади забезпечення фінансової безпеки банку. Проблеми економіки. 2012. Вип. № 4. 2012. С. 200–204.

Михайляк Д. Б.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Фінанси, банківська справа та страхування",
спеціальність "Фінанси, банківська справа та страхування''
Науковий керівник: к.е.н., доц. Музичка О. М.
Львівський торговельно-економічний університет

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ БАНКУ

З часу створення банківської системи та до сьогодні важливим аспектом її функціонування залишається управління фінансовою стійкістю банків. У періоди фінансових криз та після них, велика увага приділяється підвищенню фінансової стійкості банків та стабільності банківської системи загалом. Адже саме її стійкість до різного роду фінансових криз є запорукою стабільної банківської системи та рівня її розвитку в країні. Рівень розвитку банківської системи є одним із чинників від якого залежить рівень платоспроможності та забезпеченості фінансовими ресурсами населення та всіх галузей економіки країни. У часи економічної, банківської та політичної кризи, яка відбувається в Україні, зміщення акцентів на ефективне управління фінансовими активами банків відіграє велику роль у зменшенні їх нестабільності та збитковості.

Фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів фінансово-кредитної установи, їх розподілу та використання, який забезпечує розвиток діяльності банку на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику.

Оцінку фінансової стійкості банку можна здійснити за кількістю та якістю активів, капіталу та ефективності їх використання. Фінансово стабільним банком можна вважати такий, який має стабільний капітал, ліквідний баланс, є платоспроможним. Іншими словами, це фінансова установа, котра надає банківські послуги належної якості.

В умовах сьогодення саме фінансова стійкість банківських установ є одним із показників, що відображає існуючі проблеми банківської системи. Саме тому фінансовій стійкості банку в даний час повинно приділятися найбільше уваги.

Під механізмом забезпечення фінансової стійкості банку розуміють сукупність

методів та інструментів управління, систему взаємопов'язаних між собою елементів, котрі відтворюють відповідні рішення банківського менеджменту з метою фінансової стійкості установи.

На фінансову стійкість фінансово-кредитної установи впливають безліч факторів. Загалом їх можна поділити як на внутрішні, так і на зовнішні. Іншими словами, на мікроекономічні (внутрішні) – чинники, які у переважній більшості мають локальний характер та на макроекономічні (зовнішні) – чинники, які у більшості мають глобальний характер.

Для того, щоб механізм управління фінансовою стійкістю банку функціонував правильно та ефективно банківська установа має дотримуватися певних методів та принципів, а саме: принципу єдності дій та засобів досягнення мети в реалізації даного механізму, комплексності процесу управління фінансовою стійкістю установи, організаційних рішень та альтернативних підходів, взаємозв'язку й взаємообумовленості елементів, гнучкості механізму управління фінансовою стабільністю банку. Тому важливо дотримуватись принципів фінансової стійкості банку, які включають у себе узгодження управлінських рішень між усіма складовими компонентами механізму управління фінансовою стійкістю банку. Адже саме це є складовою, яка впливатиме та підвищуватиме рівень прибутків, конкурентоспроможність банку в банківському секторі, знижуватиме ризики, вплине на контроль та підтримання ліквідності, платоспроможності на належному рівні.

Притаманною для банківського сектору особливістю є прийняття ризиків та робота з ними. Саме тому раціональне управління та нарощування фінансових ресурсів характеризує фінансову стійкість банку та має бути встановлене не лише на короткий період, а й на довгостроковий у вигляді стратегії.

У процесі управління банківською стійкістю необхідно застосовувати методи фінансового планування, стратегії, які у свою чергу дають змогу прийняти та оцінити правильні, зважені та обґрунтовані управлінські рішення на основі фінансових показників банку.

Оцінка фінансової стійкості та її регулювання може здійснюватися за допомогою: прямого регулювання, саморегулювання та самостійної оцінки.

Важливим чинником також є контроль рівня фінансової стійкості та управління, який відбувається зі сторони НБУ та комерційних банків. Контроль перевіряє відповідність отриманих результатів відповідно до запланованих показників та ефективність управлінських рішень. НБУ здійснює та регулює діяльність банків, встановлюючи спеціальні вимоги [2]. Недотримання банками вимог є підставою для застосування НБУ відповідних заходів впливу [2]. Головними з вимог НБУ є ті, що стосуються капіталу та рівня ліквідності банків, які у свою чергу дотримуються за допомогою ефективної банківської політики при роботі на грошовому ринку та виконання пасивних і активних операцій.

Отже, управління фінансовою стійкістю є основною складовою менеджменту банку під час його діяльності. Фінансово стабільний банк – це банк, який демонструє позитивну динаміку при існуючих та можливих ризиках, фінансова сторона якого демонструє збалансованість та зростання основних компонентів: ліквідності, капіталу, активів, фінансового результату. Фінансова стійкість банку прямо залежить від рівня ризикованості та якості управління активами і пасивами, що у свою чергу є взаємозалежним від управлінської політики установи. Формулою фінансової стійкості є: достатній обсяг власного капіталу – баланс активів та пасивів – належний рівень рентабельності банку. Саме належне управління фінансовою стійкістю банку є основою прогресивного зростання економіки країни.

Список використаних джерел

1. *Зверяков М. І., Коваленко В. В., Сергєєва О. С. Управління фінансовою стійкістю банків: підручник. К. : "Центр учбової літератури", 2016.*
2. *Законодавчі та нормативні акти з банківської діяльності: URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14.*
3. *Малахова О. Л., Михайлюк Р. В. Управління фінансовою стійкістю банків: навчальний посібник. Тернопіль: Вектор, 2011. 300 с.*

Мішкай Т. С.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Облік і оподаткування",
спеціальність "Облік і оподаткування"
Науковий керівник:к.е.н., проф. Головацька С. І.
Львівський торговельно-економічний університет

СОЦІАЛЬНИЙ АУДИТ У СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Стан ринкової економіки, що відповідає сучасним її потребам та тенденціям повинен характеризуватися конкретними якісними критеріями і параметрами, які б забезпечували прийнятні для всього населення соціальні умови розвитку, стійкості соціально-економічної системи, цілісності держави та можливості забезпечення економічної безпеки. Важливим фактором гарантування економічної безпеки є моніторинг інформаційно-аналітичної системи показників безпеки економіки. Проте моніторинг повинен здійснюватися на основі аналізу конкретних кількісних показників індикаторів економічної безпеки.

Поняття "соціальний аудит" безпосередньо пов'язане з "корпоративною соціальною відповідальністю". Корпоративна соціальна відповідальність – це сукупність зобов'язань, які добровільно, за погодженням з ключовими зацікавленими сторонами, приймаються керівництвом компанії, з особливим урахуванням думок персоналу і акціонерів, які в основному виконуються за рахунок коштів компанії і націлених на реалізацію значущих внутрішніх і зовнішніх соціальних програм, результати яких сприяють розвитку компанії (зростанню обсягів продажу, підвищенню якості продукції та послуг та ін.), поліпшення репутації та іміджу, становленню корпоративної ідентичності, розвитку корпоративних брендів, а також розширенню конструктивних партнерських зв'язків з державою, діловими партнерами, місцевими громадами та громадськими організаціями.

Соціальний аудит – це специфічна форма аналізу, ревізії умов соціального середовища підприємства з метою виявлення чинників соціального ризику і здійснення пропозицій щодо їх зниження – являється результатом розвитку інших форм аудиту, зокрема управлінського і фінансового, шляхом розширення критеріїв ефективності, оскільки включає в їх склад безліч соціальних чинників.

Передумовами виникнення соціального аудиту є:

– усвідомлення приватним бізнесом того, що позитивний соціальний імідж підприємства значно підвищує його конкурентну спроможність;

– зростання ролі соціального чинника і людського капіталу;

– результат тиску суспільства на бізнес з метою регулювання соціально значущих аспектів діяльності підприємства;

– тенденція до збільшення кількості нефінансових звітів.

Досвід країн з розвиненою ринковою економікою показує, що відбувається достатньо інтенсивний процес розвитку соціального аудиту, який відображений в:

– інтенсивному зростанні кількості підприємств, організацій, різних країн і регіонів, які вдаються до послуг соціального аудиту;

– формуванні правової бази соціального аудиту як на національному, так і на міжнародному рівнях; розробленні міжнародних і галузевих стандартів соціальної відповідальності;

– наявності ринку соціального аудиту з доволі стійкими групами аудиторських агентств і клієнтами, попитом і пропозицією на ці послуги;

– формуванні особливого наукового напряму, що має свій предмет вивчення і методику;

– соціальний аудит визнаний самостійною професією, навчання в цьому напрямі проводиться в багатьох країнах;

– відбувається організаційна іституалізація системи соціального аудиту: формуються асоціації практиків, дослідників, функціонують агентства соціального аудиту, у багатьох країнах створені інститути соціального аудиту.

Метою соціального аудиту є:

−незалежна оцінка ефективності управління соціально-трудовими відносинами;

−розроблення комплексу заходів щодо усунення виявлених недоліків, що безпосередньо впливають на ефективність функціонування трудового колективу.

Об'єктами соціального аудиту є соціально-трудові відносини, які перевіряються аудитором у контексті розроблення, прийняття та реалізації угод, планів соціального розвитку на всіх рівнях системи соціального партнерства.

Суб'єктами соціального аудиту є міжнародні експертні організації, органи державної влади, регіональні органи управління, корпоративні структури, а також керівництво підприємства.

Отже, соціальний аудит є одним із механізмів системи керівництва та управління соціальним розвитком, а також спосіб моніторингу, призначений для спостереження сфери соціоекономічних відносин. Соціальний аудит може використовувати держава з метою забезпечення стійкого і довгострокового соціального розвитку. Соціальний аудит можна застосовувати як інструмент для налагодження повноцінного діалогу і співпраці між державою, бізнесом та інститутами громадянського суспільства.

Список використаних джерел

1. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: підручник / П. О. Куцик, В. І. Бачинський, О. А. Полянська, С. І. Головацька, М. В. Корягін, за ред. П. О. Куцика. Львів. ЛТЕУ. Видавництво ЛТЕУ. 2018. 280 с.

2. Головацька С. І., Хаймьонова Н. С. Організаційно-методичні аспекти удосконалення системи обліку відповідальності. Сучасні проблеми і перспективи розвитку обліку, аудиту та аналізу: теорія, методологія, організація: матер. IV всеукр. наук.-практ. інтернет-конф., 24-25 листоп. 2015 р.

3. Куцик П. О. Концептуальні підходи до розгляду інформаційних систем обліку в корпоративному управлінні. Облік і фінанси. 2013. № 4 (62). С. 52–59.

Млечко М. І.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Фінанси, банківська справа та страхування"
спеціальність "Фінанси, банківська справа та страхування"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Музичка О. М.
Львівський торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Для підвищення прибутковості та конкурентоспроможності банківських установ за умов висококонкурентного середовища їх діяльності та мінливості факторів зовнішнього середовища, нарощення, укріплення ресурсного потенціалу є важливою умовою їх успішної діяльності, що орієнтує увагу банків на зменшення негативного впливу кризових явищ, які можуть мати місце на різних етапах розвитку економіки. Беручи до уваги такі особливості середовища діяльності банків, обґрунтування підходу до визначення значимості та сутності ресурсного потенціалу має ґрунтуватись на динамічності банківського бізнесу та давати змогу установам отримувати конкурентні переваги у довгостроковому періоді.

Фундаментальною основою функціонування комерційного банку як фінансового посередника, є його ресурсний потенціал, що об'єктивно диктується фінансовою системою та економічним становищем в цілому. При використанні такого підходу до розкриття сутності банківського ресурсного потенціалу зроблено акцент, що:

−ключовим аспектом у оцінюванні ресурсних можливостей банку є аналізування зовнішнього середовища його функціонування, для чого необхідний досвід, відповідний рівень знань та фаховість персоналу, які розробляють і адаптовують ресурсну політику до можливих потенційних змін.

−значний вплив на обсяг і структуру банківського ресурсного потенціалу справляють

чинники глобального та локального рівнів, до яких належать політичні, економічні, соціальні тощо;

– пріоритетною складовою базового рівня є фінансовий потенціал, який формує граничні можливості банківського ресурсного потенціалу, параметри якого визначає наявність інших складових ресурсного потенціалу, а також фаховість менеджменту [1, с. 115].

Дослідивши підходи до розуміння банківського ресурсного потенціалу можна відзначити, що українськими та зарубіжними науковцями запропоновано розуміти ресурсний потенціал банку як сукупність власних, залучених і позичкових коштів, що мобілізовані банком, і тих, які можливі для потенційного залучення банком; потенційною змогою установ акумулювати їх ресурси; максимальним обсягом можливих потенційних залучених банком ресурсів на фінансовому ринку.

Ресурсний потенціал має дворівневу структуру елементів, які його формують, і містить потенціал ресурсів базового, тобто фінансові ресурси та управлінського рівнів, де визначальними є здібності управлінського персоналу [2].

Економічна значимість банківського ресурсного потенціалу конкретизується у:

– ресурсній забезпеченості банків у необхідних для функціонування обсягах і структурі;

– задіянні потенціалу акумульованих ресурсів для активізації розвитку економіки на основі кредитування потреб економічних агентів;

– нарощенні довгострокової конкурентоспроможності і переваг банків, яке досягається впровадженням сучасних передових технологій і напрямів ефективного використання уже сформованих ресурсів, а також посиленні конкурентних позицій банків з розглядом можливих варіантів впровадження передового закордонного досвіду ведення банківського бізнесу;

– інтегративності у глобальний фінансовий простір з виходом вітчизняних установ на світові ринки капітальних ресурсів та акумулювання коштів іноземних інвесторів у вітчизняну фінансову систему;

– інформаційному інструментарії, аналітичному супроводі при формуванні та впровадженні стратегічних аспектів банківського ресурсного потенціалу;

– адаптивності специфічних умов діяльності вітчизняних установ до динамічності зовнішнього середовища;

– стратегічності векторів перспективного розвитку банків, яке можливе з реалізацією ресурсної політики та її інноваційності [2].

Оскільки банківський ресурсний потенціал зазнає комплексного впливу всіх реальних і потенційно можливих факторів його формування, їх необхідно враховувати у понятійній частині банківського потенціалу. Визначення, оцінювання, моніторинг цих чинників, спроможність визначити силу їх впливу та напрям на банківський потенціал уможливлять створення ефективного механізму формування банківського ресурсного потенціалу України. З огляду на це, система управління банківським ресурсним потенціалом в якості головних завдань повинна мати:

– контроль, моніторинг ресурсного потенціалу та обгрунтування рівня його достатності;

– групування та систематизацію зовнішніх і внутрішніх факторів, що визначально формують банківський ресурсний потенціал;

– створення дієвої структури управління банківським ресурсним потенціалом, яка матиме на меті оптимізацію процесу його формування, розподілу та використання;

– підбір способів щодо дієвості та достатності ресурсного потенціалу, беручи до уваги оперативність, тактичність та стратегічність цілей банку;

– мотиваційні важелі, які б спряли підвищенню ефективності банківської діяльності.

З метою збільшення ресурсного потенціалу банківських установ слід розробляти і реалізовувати заходи, які направлені на те, щоб підвищувати надійність банківської системи, зміцнювати довіру до неї з боку населення, удосконалити систему гарантування вкладів,

працювати над удосконаленням процесу залучення коштів населення, особливо створенням позитивного іміджу банку як одного із найперспективніших щодо збільшення частки на ринку депозитів фізичних осіб, проводити ефективну відсоткову політику, тощо. Отже, банківським установам України необхідно якнайшвидше вирішити наступні завдання:

–забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів відповідно зі стратегіями розвитку;

–забезпечення найбільш ефективного використання сформованого обсягу фінансових ресурсів у розрізі основних напрямків діяльності банківської системи;

–забезпечення максимізації прибутку банківських установ із найменшим рівнем фінансового ризику;

–забезпечення мінімізації рівня фінансового ризику при очікуваному рівні прибутку;

–забезпечення постійної фінансової рівноваги банківських установ у процесі їх розвитку.

Отже, банківський ресурсний потенціал є ключовою категорією у діяльності банку, на його основі формують різні ресурсні теорії та вибудовуються різноманітні підходи. Систему управління банківським ресурсним потенціалом можна розуміти також у взаємодії процесів та виконання певних завдань функціональними підрозділами та службами банку, що дає змогу забезпечувати необхідний рівень достатності ресурсного потенціалу та ефективне його використання.

Список використаних джерел

1. Жмурко Н. В. Оцінка ресурсного потенціалу комерційних банків України в умовах фінансової кризи. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. 2015. Вип. 13(3). С. 114–117.

2. Іноземцева Є. В. Концептуальні засади удосконалення формування ресурсного потенціалу банку. Економіка і організація управління. 2018. Вип. 4. С. 56-64. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eiou_2018_4_8.

Мутян І. Є.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП “Фінанси, банківська справа та страхування”,
спеціальність “Фінанси, банківська справа та страхування”
Науковий керівник: к.е.н., доц. Чуй І. Р.
Львівський торговельно-економічний університет

ПРОБЛЕМИ ПОДОЛАННЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ УКРАЇНИ

Протягом багатьох років Державний бюджет України має хронічну дефіцитність, що виникає внаслідок перевищення витрат Державного бюджету над його доходами. Серед найвагоміших причин бюджетної розбалансованості в Україні виділяють: недосконаліть і неефективність податкового законодавства, значний обсяг тіньової економічної діяльності, суттєві витрати на ведення воєнних дій, чималий рівень безробіття, залучення й використання позик для його покриття, зростання державного боргу з ризиком невиконання боргових зобов’язань, значний спад виробництва та інфляційні процеси, а також гальмування розвитку фінансової системи.

Глибинними причинами бюджетного дефіциту в Україні стали зниження виробництва, ефективності функціонування галузей економіки й підприємств, невиважена соціально-економічна політика, що зумовили зменшення обсягів валового внутрішнього продукту й національного доходу. Це природно зумовило скорочення величини фінансових ресурсів у державі, що й відобразилось на показниках бюджету у вигляді довгострокового дефіциту. Бюджетний дефіцит відображає не просто перевищення видатків над доходами. Це перевищення видатків над постійними доходами бюджету, якими є податки і інші обов’язкові платежі. Він зовсім не означає незбалансованості бюджету, оскільки при складанні і затвердженні бюджету встановлюються джерела його покриття.

Необхідно чітко розрізняти бюджетний дефіцит і незбалансованість бюджету в

зв'язку з невизначеністю у джерелах покриття дефіциту. Відсутність чіткої політики стосовно бюджетного дефіциту і визначення джерел його покриття характеризує стан бюджету, який умовно можна визначити як бюджетну діру.

Дефіцит Державного бюджету за формою вияву поділяють на плановий, фактичний і прихований. Плановий дефіцит – дефіцит, який запланований та затверджений у законі про Державний бюджет України на поточний рік. Фактичний дефіцит являє собою реальне, офіційно зафіксоване наприкінці бюджетного року перевищення видатків над доходами бюджету.

З наведених даних у табл. 1 бачимо, що дефіцит Державного бюджету України має зростаючу тенденцію (за десять років дефіцит зріс на 48,3 млрд грн або на 147,7 %).

Таблиця 1

Планові і фактичні показники дефіциту Державного бюджету України за 2009-2019 рр.

Рік	Дефіцит		Відхилення	
	План, млрд грн	Факт, млрд грн	в сумі, млрд грн	у %
2009	29,1	32,7	3,6	1,8
2010	75,5	62,9	-12,6	6,3
2011	40,7	18,8	-21,9	10,95
2012	44,0	49,6	5,6	2,8
2013	72,9	64,2	-8,7	4,35
2014	88,6	78,1	-10,5	5,25
2015	78,6	45,2	-33,4	16,7
2016	87,2	70,3	-16,9	8,45
2017	82,2	47,9	-34,3	17,15
2018	94,1	59,3	-34,8	17,4
2019	99,6	81,0	-18,6	9,3

Джерело: складено автором за [1].

Важливо відмітити, що практично жодного року фактичні параметри бюджетного дефіциту не відповідали його граничним плановим обсягам, що встановлювалися щорічно у Законі України "Про Державний бюджет".

Динаміка показників дефіциту Державного бюджету України показує, що протягом досліджуваного періоду, окрім 2009 і 2012 року, фактичний дефіцит бюджету перевищував плановий, що свідчить про недосконаліть у системі планування бюджету. Піками дефіцитності Державного бюджету виявилися 2014 рік з обсягом 78,1 млрд грн. та 2019 рік з обсягом дефіциту державного бюджету у 81 млрд грн. Значний дефіцит Державного бюджету 2014 року був зумовлений складною політичною та економічною ситуацією в країні. Проте 2015 року дефіцит державного бюджету значно скоротився (на 32,9 млн грн). Піками з найменшими обсягами бюджетного дефіциту за 2009-2019 рр. були 2009 і 2011 роки з дефіцитом 32,7 і 18,8 відповідно.

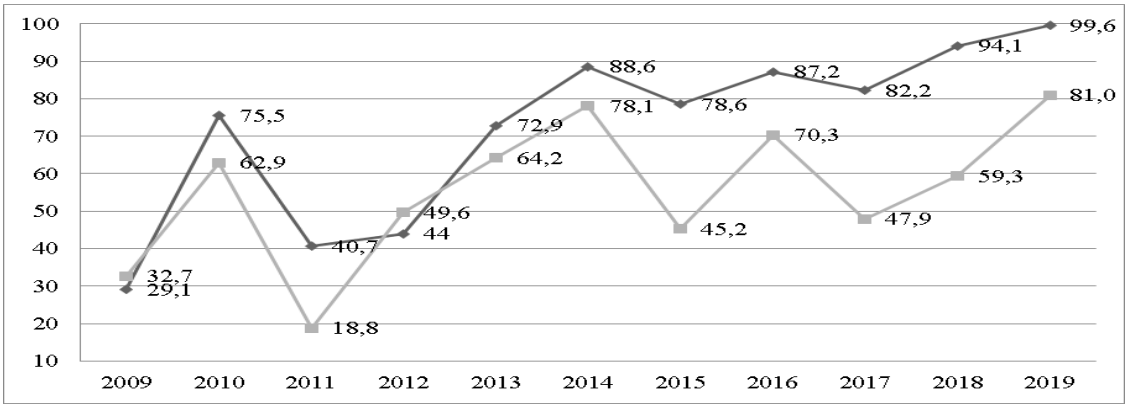


Рис. 1. Плановий та фактичний дефіцит Державного бюджету України, млрд грн

Бюджетний дефіцит на сьогоднішній день досить актуальне та складне явище. Він є показником негативних явищ в економіці, що зумовлюють загострення проблем у пошуку джерел його фінансування, а інколи і девальвації національної грошової одиниці. На дефіцит бюджету впливають багато факторів, головна з яких – неефективність податкової та фіскальної політики держави.

Протягом 2017-2019 рр. Державний бюджет України не виконувався як за доходами, так і за видатками, що є чинником "хворої" економічної та політичної ситуації у країні. А для зменшення бюджетного дефіциту потрібно стабільне зростання економічних показників та гнучкий стійкий курс політичних рішень уряду.

Країни Європейського Союзу у своїй бюджетній політиці намагаються виконувати правила збалансованого бюджету, які вимагають попри інше дотримання обмеження рівня бюджетного дефіциту до 3 % ВВП.

Проте, як бачимо на рис. 2, рівень дефіциту у ВВП Польщі у 2009 році склав 7,3 %, Італії 5,1 %. В Україні та Польщі пік дефіциту припав на 2010 рік та склав 5,8% та 7,4 % відповідно, але вже у 2011 році його рівень склав 1,4 % і 4,9 % від ВВП.

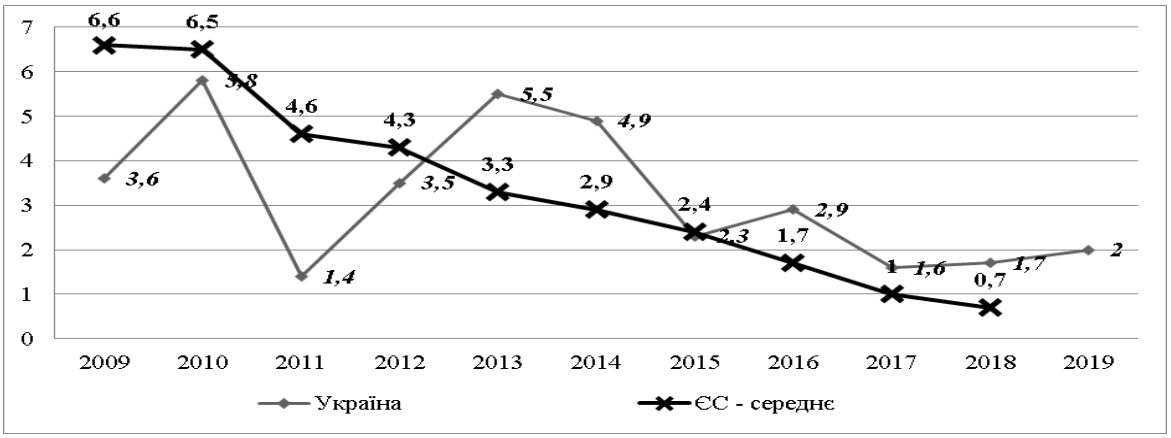


Рис. 2. Рівень дефіциту у ВВП України та країн ЄС, % до ВВП *(складено за [2])*

Середнє значення бюджетного дефіциту країн Європейського Союзу у 2009 році становив 6,6% ВВП (найвище значення дефіциту було у Греції (15,5 %), Ірландії (13,8 %), Іспанії (11,3%), Великобританії (10,1%), Португалії (9,9%) та Ісландії (9,5 %).

Після подолання світової економічної кризи розпочалось поступове його скорочення. За результатами 2018 року середнє значення бюджетного дефіциту країн ЄС склало лише 0,7 %.

Динаміка дефіциту України є нестабільною, після його скорочення у 2011 році до 1,4 % ВВП, вже в наступному році він знову сягнув піку у 5,5%. А до кінця 2019 р. рівень дефіциту в Україні склав 2%. Проблеми існування стійкого дефіциту бюджету України вимагають проведення зваженої бюджетної політики, збалансування бюджету на довгостроковій основі.

Слід зазначити, що проблема подолання дефіциту бюджету в Україні є однією з найважливіших і найсуперечливіших фінансових проблем. Відповідно до поставлених цілей фіскального адміністрування, щорічно у процесі складання, розгляду, затвердження і виконання бюджету доцільно проводити комплекс тактичних заходів, пов'язаних зі збалансуванням бюджету, подальшого скороченням бюджетного дефіциту.

Список використаних джерел

1. *Офіційний сайт Міністерства Фінансів України. URL: https://mof.gov.ua/uk.*
2. *General government deficit. URL: https://data.oecd.org/gga/general-government-deficit.htm.*
3. *Лещук В. Причини і наслідки формування бюджетного дефіцити в Україні. URL: https://fem.sumdu.edu.ua/images/stories/conf/out/23.pdf.*
4. *Нечаюк І. Б. Основні проблеми подолання бюджетного дефіциту в Україні. Економічний форум. 2013. № 4.*

Низкогуз І. І.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Облік і оподаткування",
спеціальність "Облік і оподаткування"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Чабанюк О. М.
Львівський торговельно-економічний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ ДОКУМЕНТООБІГУ У ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Організація документального оформлення та документообігу має важливе значення у системі управління підприємством. Документальне оформлення операцій з товарами і тарою на підприємствах споживчої кооперації має свої особливості, зокрема застосування спеціальних журналів, книг, актів, інших первинних документів. Організація документального оформлення операцій надходження та вибуття товарів і тари має забезпечувати своєчасність всіх операції у повному обсязі, з дотриманням основних вимог.

Товари і тара на підприємствах роздрібної торгівлі надходять від постачальників на підставі договору поставки (купівлі-продажу), який є основним установчим документом прав і зобов'язань постачальників та покупців. Рух товарів від постачальника (продавця) до споживача (покупця) оформляється супровідними документами (транспортними накладними, рахунками, товарними накладними).

Наприкінці кожного звітного періоду завідувач підраховує загальну вартість усіх товарів, одержаних об'єктом роздрібної торгівлі за звітний період, звіряє з даними товарно-грошового звіту про надходження товарів.

Товарно-грошовий звіт підписується матеріально відповідальною особою, а при колективній (бригадній) матеріальній відповідальності – бригадиром або заступником і одним із членів бригади по черзі. Складені товарно-грошові звіти матеріально відповідальні особи здають в бухгалтерію де відбувається прийняття товарно-грошового звіту і його обробка. Контроль за виконанням графіка надходження звітів від матеріально відповідальних осіб здійснюють працівники бухгалтерії.

Під час приймання звіту працівники бухгалтерії зобов'язанні встановити:

– чи всі документи, що зазначені у звіті, прикладені до нього;

– чи відповідають дати прибуткових і видаткових документів періоду, за який складено звіт, матеріально відповідальна особа дає письмове пояснення;

– наявність підстав і законність господарських операцій;

– відповідність даних про залишки товарів і тари на початок звітного періоду залишкам, відображеним у попередньому звіті на кінець періоду або фактичним залишкам в інвентаризаційному описі, якщо на звітну дату проводилась інвентаризація товарно-матеріальних цінностей;

– відповідність даних про залишки товарів і тари на початок звітного періоду записам у регістрах бухгалтерського обліку;

– відповідність доданих до звіту документів, їх кількості, указаній у звіті, та наявність підпису (підписів) матеріально відповідальної особи.

Усі документи, що додані до звіту, перевіряються за суттю їх заповнення та змісту.

– наявність у товарних документах (накладних, квитанціях тощо) особистих підписів матеріально відповідальних осіб про одержання цінностей;

– наявності в актах та інших документах необхідних розпорядчих підписів керівників (за рахунок кого проводиться списання за актом псування, бій, внутрішнє переміщення товарів та ін.).

Документи, в яких при перевірці встановлено неправильне оформлення реквізитів та інші недоліки, повертаються для дооформлення. Після внесення всіх виправлень в обидва примірники звіту і підписання матеріально відповідальною особою працівник бухгалтерії

робить відмітку про перевірку і прийняття звіту і документів. Бухгалтер, який перевіряє звіт, і матеріально відповідальна особа своїми підписами підтверджують проведені виправлення у звіті та залишок цінностей на кінець звітного періоду.

Після перевірки звіти розглядаються, аналізуються економістами, товарознавцями та іншими спеціалістами, потім передаються для розгляду і затвердження голові правління (керівнику) підприємства з наступним їх поверненням у бухгалтерію для обробки та записів у регістрах бухгалтерського обліку. Обробка товарно-грошових звітів, як і всіх даних до них документів, полягає в записі кореспонденції рахунків за кожною операцією.

Розрахункові операції за товари здійснюють на повну суму покупки через зареєстровані, опломбовані та переведені у фіскальний режим роботи касові апарати – реєстратори розрахункових операцій (РРО) або без їх застосування, але при обов'язковому використанні Книги обліку розрахункових операцій (КОРО) чи розрахункової книжки (РК).

Щоденна сума продажу товарів покупцям записується матеріально відповідальною особою роздрібної торгівлі в товарно-грошовому звіті. Готівку, одержану від продажу товарів покупцям, підприємства роздрібної торгівлі зобов'язанні здавати в касу підприємства, на рахунки в банках у встановленні терміни повністю. Продаж товарів підприємствам, організаціям та установам за безготівковим розрахунком у порядку дрібного гурту здійснюють на підставі рахунків і доручень.

Нестабільність економічної ситуації в країні, ріст цін приводить до того що при кожному поступленні товарів ціни змінюються і що б не було однакових товарів по різних цінах, не допускались порушення, проводиться переоцінка або уцінка товарів. Переоцінка – це операція, пов'язана зі змінами цін, що впливає на збільшення або зменшення вартості товарів.

Уцінка товарів проводиться за даними інвентаризації. Результати уцінки відображаються в "Описі-акті уцінки товарів і продукції, що залишилися , та надлишкових товарно-матеріальних цінностей", який складається у двох примірниках і підписується членами комісії, що проводила уцінку, а також матеріально відповідальною особою. Якщо окремі товари уціняються повторно, то в описах – актах указується ціна після першої та другої уцінки. Матеріали на уцінку товарів (у необхідних випадках разом з письмовим поясненням матеріально відповідальної особи) повинні бути розглянуті і затверджені керівником підприємства у дводенний термін після їх отримання.

Список використаних джерел

1. Бухгалтерський облік : навч. посібник / П. Куцик, О. Чабанюк, Ф. Макарук. Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2015. 364 с.

2. Бухгалтерський облік (загальна теорія) : навч. посібник / В. І. Бачинський, П. О. Куцик, Л. Г. Медвідь, Т. В. Попітіч. Львів: Видавництво "Магнолія 2006". 478 с.

3. Чабанюк О. М., Кузьмінська К. І. Облік і оподаткування у торгівлі та підприємствах ресторанного бізнесу. навч. посіб. К. : Алерта, 2019. 214 с.

Обіцькі М. О.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Фінанси, банківська справа та страхування",
спеціальність "Фінанси, банківська справа та страхування"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Власюк Н. І.
Львівський торговельно-економічний університет

АНАЛІЗ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

В умовах незалежності органів місцевого самоврядування у здійсненні покладених на них функцій і виконанні власних і делегованих повноважень особливе місце належить місцевим бюджетам як фінансовій базі їх функціонування. Складність теоретичних та практичних аспектів формування та використання місцевих бюджетів в умовах децентралізації обумовлює об'єктивну необхідність комплексного підходу до механізму формування і використання місцевих бюджетів України.

Впровадження реформи децентралізації, яка ґрунтується на базі “Стратегії – 2020” президента України, “Концепції реформи місцевого самоврядування” та Закону України “Про добровільне об’єднання територіальних громад”, інших законодавчих актів, передбачає досягнення оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади на різних рівнях адміністративно-територіального устрою за принципами субсидіарності та децентралізації при стабільних джерел доходів для їх реалізації, раціональне використання накопиченого потенціалу і як наслідок досягнення фінансової спроможності регіонів [1].

Розглянемо, яку частку складали доходи місцевих бюджетів у структурі доходів Зведеного бюджету України у 2016-2018 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Склад та структура доходів Зведеного бюджету України (без урахування міжбюджетних трансфертів) у 2016-2018 рр.

Вид бюджету	Роки						Відхилення у % 2018 від	
	2016		2017		2018		2016	2017
	сума, млрд грн	питома вага, %	сума, млрд грн	питома вага, %	сума, млрд грн	питома вага, %		
Державний бюджет	612,1	78,2	787,3	77,4	917,1	79,8	49,8	16,5
Місцеві бюджети	170,6	21,8	229,5	22,6	232,0	20,2	35,9	1,0
Зведений бюджет	782,7	100,0	1016,8	100,0	1149,1	100,0	46,8	13,0

Джерело: складено автором на основі [2].

Як показують проведені розрахунки, протягом 2016-2018 рр. питома вага доходів місцевих бюджетів України у доходах Зведеного бюджету коливалася від 21,8 % у 2016 р. до 20,2 % – у 2018 р. Максимальною вона була у 2017 р. і складала 22,6 %, що свідчить про низький ступінь участі місцевого самоврядування у розв’язанні проблем розвитку регіонів.

Приріст доходів місцевих бюджетів у 2018 році у порівнянні з 2016 роком склав 35,9 %, а порівняно з попереднім періодом – 1,0 %.

Аналіз структури доходів Зведеного бюджету показав, що вона змінилася на користь Державного бюджету України: частка доходів місцевих бюджетів зменшилася.

Розглянемо склад і структуру доходів місцевих бюджетів України (табл. 2).

Таблиця 2

Склад та структура доходів місцевих бюджетів України за 2016-2018 рр.

Вид доходів	Роки						Відхилення у % 2018 від	
	2016		2017		2018		2016	2017
	сума, млрд грн	питома вага, %	сума, млрд грн	питома вага, %	сума, млрд грн	питома вага, %		
Податкові надходження	146,9	40,1	201,0	40,0	211,3	39,1	43,8	5,1
Неподаткові надходження	21,7	5,9	26,0	5,2	18,2	3,3	-16,1	-30,0
Доходи від операцій з капіталом	2,0	0,5	2,5	0,5	2,5	0,5	25,0	0,0
Офіційні трансферти	195,4	53,4	272,9	54,3	308,9	57,1	58,0	13,1
Разом	366,0	100,0	502,4	100,0	540,9	100,0	47,7	7,6

Джерело: складено автором на основі [2].

У складі доходів місцевих бюджетів найбільшу питому вагу складали податкові надходження, частка яких коливалася із 40,1 % у 2016 році до 39,1 % – у 2018 році. Загалом їх величина зросла у звітному періоді порівняно з базовим на 43,8 %, а порівняно з

попереднім періодом – на 5,1 %. Частка неподаткових надхлджнень знизилася із 5,9 % у 2016 році до 3,3 % – у 2018 році. Величина і частка доходів від операцій з капіталом протягом аналізованого періоду практично не змінилася. Натомість, питома вага офіційних трансфертів зросла із 53,4 % до 57,1 %, що свідчить про значну залежність місцевого самоврядування від фінансування з державного бюджету.

Загалом доходи місцевих бюджетів України з урахуванням міжбюджетних трансфертів за 2016-2018 рр. зросли на 47,7 %, а порівняно з попереднім роком – на 7,6 %.

Лідерство за темпами зростання протягом аналізованого періоду утримують офіційні трансферти, тобто, не зважаючи на систему проведених заходів у напрямі децентралізації бюджетної системи України, місцеві бюджети все ще продовжують залишатися у значній залежності від коштів, які надходять на місцевий рівень з Державного бюджету.

У разі відсутності належної фінансової бази для виконання органами місцевого самоврядування своїх повноважень неможливо говорити про місцеве самоврядування як повноцінне явище. Саме власні фінансові ресурси є запорукою спроможності місцевого самоврядування та основою стратегії розвитку будь-якої території. Розв'язання проблеми фінансової незалежності регіонів вимагає не тільки визначеної державної діяльності в підтриманні збалансованості місцевих бюджетів, але й відповідної взаємозалежності між доходами та видатками, оскільки обмеженість фінансових ресурсів звужує економічну базу функціонування бюджетної системи держави, зокрема її складової ланки – місцевих бюджетів [3].

Проблеми фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування щороку збільшуються. Постійна нестача фінансових ресурсів, нестабільність дохідних джерел місцевих бюджетів та їх залежність від бюджетних трансфертів на сьогодні потребує негайного вирішення. Головним завданням бюджетної політики держави на довгострокову перспективу повинно стати створення умов для покращення бюджетного забезпечення територіальних громад і створення оптимальних міжбюджетних відносин.

Список використаних джерел

1. Тесля С. М., Ходань О. М. Місцеві бюджети як основне джерело формування фінансових ресурсів регіону. Молодий вчений. 2014. № 5(08). С. 19–23.

2. Міністерство фінансів України. URL: https://www.minfin.gov.ua/news/ bjudzhet/ptsm.

3. Міхєєнко Т. В. Формування доходів місцевих бюджетів: теоретичні і практичні аспекти. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 12(66). С. 39–44.

Остапчук Х. А.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Фінанси, банківська справа та страхування",
спеціальність "Фінанси, банківська справа та страхування"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Андрейків Т. Я.
Львівський торговельно-економічний університет

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Функціонування банківської системи України залежить від змоги подолати кризові явища, а також вирішити наявні проблеми. Для забезпечення стабільності як банку, так і банківської системи загалом потрібно залучати та підтримувати достатній обсяг капіталу. Обсяг капіталу банку є одним із вагомих чинників, які дають можливість оцінити перспективи розвитку як окремих банків, так і банківської системи загалом. Відповідно запорукою оптимізації діяльності вітчизняних банків є підвищення рівня їхньої капіталізації як важливого чинника, що забезпечує фінансову стійкість, конкурентоспроможність банків, а також робить їх інвестиційно привабливими, оскільки достатній рівень ресурсної бази є необхідною умовою їх здатності кредитувати реальний сектор відповідно до потреб економічного розвитку незалежно від ймовірних збурень у фінансовому середовищі. Адже завдяки достатньому обсягу капіталу комерційний банк може дозволяти собі навіть певні

збитки, які не становитимуть серйозної загрози платоспроможності, що особливо важливо в період кризових явищ на фінансовому ринку.

Сьогодні питання підвищення капіталізації банківської системи України є основною вимогою регуляторних органів, оскільки низький рівень капіталізації вітчизняних банків не в змозі забезпечити банківськими ресурсами реальний сектор економіки. З одного боку, високий рівень капіталізації банківської системи дає змогу фінансово підтримувати економічний розвиток країни та бути запорукою стабільності в умовах глобалізації та міжнародної фінансової інтеграції. З іншого, достатня кількість власних коштів банку забезпечує його стабільне функціонування та сприяє нейтралізації ризиків, які притаманні процесу його функціонування. Крім того, підвищення капіталізації банківської системи також сприятиме зростанню її конкурентоспроможності та опосередковано вдосконалить організаційну структуру банківської системи шляхом консолідації банківського капіталу [1].

Отже, одним із основних завдань щодо підвищення капіталізації банківської системи є формування такого обсягу банківського капіталу, який забезпечував би підтримку стабільного рівня доходів, а також сприяв зміцненню позицій банку на відповідному рівні, для залучення необхідних банківських ресурсів на вигідних умовах. У зв'язку із цим, капіталізація є необхідною складовою управління банківською діяльністю. При цьому потрібно враховувати внутрішні й зовнішні фактори, що впливають на управління капіталізацією банків. Внутрішні фактори управління капіталізацією банків характеризуються тим, що керуючі впливи формуються всередині самого банку, а при зовнішньому відповідно – ззовні. Таким чином, формування сучасних засад концепції управління капіталізацією банків, не можливе без урахування впливу як внутрішніх, так і зовнішніх факторів на цей процес.

Так, зовнішні фактори мають суттєвий вплив на процес управління капіталізацією банку (банківське законодавство, державна фінансова політика, політична та соціальна стабільність), а внутрішні фактори управління капіталізацією банків включають: стратегію розвитку банку, систему корпоративного управління, систему внутрішнього контролю, фінансовий стан банку [2]. Саме від них залежать перспективи його функціонування й вибір стратегічної цілі, реалізація якої повинна здійснюватися відповідними механізмами.

Формуванням та використанням капіталу банку для забезпечення максимальної економічної вигоди і стабільного функціонування банку в поточному та перспективному періодах здійснюється за допомогою сукупності прийомів і методів цілеспрямованого розв'язання проблем і забезпечується механізмом управління капіталізацією банку [2]. Отже, розробка сучасних концептуальних підходів до вибору джерел, способів, методів, інструментів і важелів нарощування капіталу банку є вкрай необхідним, оскільки вони спрямовані на забезпечення його достатності, що зрештою визначає зміст процесу управління капіталізацією банку на макро- та мікрорівні.

Метою управління капіталізацією банків є збільшення їх капіталу та забезпечення достатнього його обсягу для підвищення фінансової стійкості банків. Відповідно до зазначеної мети основними завданнями управління капіталізацією банківських установ є:

– удосконалення нормативно-правової бази управління капіталізацією банків, що характеризується приведенням нормативно-правової бази до сучасних вимог і потреб фінансового сектора України, а також до норм європейського законодавства;

– удосконалення організації управління капіталізацією банку, яке передбачає: визначення структурних підрозділів банку, які беруть участь у процесі управління капіталізацією та відповідають за її ефективність; планування складу й структури капіталу банку; застосування економіко-математичних методів оцінювання якості капіталу банку; визначення інструментів та методів регулювання капіталу банку;

– розвиток фінансово-економічної підтримки управління капіталізацією банку, що спрямовано на пошук прямих і непрямих вітчизняних або іноземних інвестицій у нарощення капітальної бази банку;

– підвищення якості капіталу, що передбачає використання нових методів та форм залучення капіталу, що зможуть забезпечити банку тривалий перспективний розвиток;

–забезпечення стабільного довгострокового фінансування – спрямовано на залучення якісно нових джерел фінансування капіталу банку різних рівнів на довгостроковій основі.

До складу механізму управління капіталізацією банку включають елементи: нормативно-правові; організаційні; фінансово-економічні [10]. Ці елементи механізму управління капіталізацією банку дозволяють розглядати сучасну концепцію управління капіталізацією банків як систему, основними цілями реалізації якої є поліпшення здатності банківського сектора справлятися з наслідками фінансово-економічних криз, збільшення капіталу банків України й упровадження міжнародних нормативів з управління капіталом і ліквідністю банку. Відповідно сучасна концепція управління капіталізацією банків в Україні передбачає досягнення цілей і завдань управління шляхом реалізації функцій та напрямів, які ґрунтуються на принципах динамізму, комплексності, інтегрованості, системності та наукового підходу [2].

Упровадження зазначених заходів у концепції сприятиме підвищенню капіталізації банківської системи України, а також підвищить конкурентоспроможність вітчизняних банків на світовому фінансовому ринку та забезпечить фінансову стабільність національної економіки на шляху інтеграції у світове господарство.

Отже, на сучасному етапі розвитку банківської системи в умовах економічної нестабільності гостро стоїть питання підвищення рівня капіталізації банків України. Формування ефективної системи управління капіталізацією банків потребує врахування внутрішніх та зовнішніх факторів, що на неї впливають і від яких залежать перспективи функціонування банку та вибір стратегічної цілі його розвитку.

Список використаних джерел

1. Фостяк В. В. Шляхи підвищення капіталізації банків України URL: file:///C:/Users/USER/Downloads/28836-53170-1-PB.pdf.

2. Худолій Ю. С. Особливості сучасної концепції управління капіталізацією банків в Україні. Економіка і регіон. 2015. № 4 (53). С. 129–134.

Павлюк С. Б.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
спеціальність “Маркетинг”, ОПП “Маркетинг”
Науковий керівник: к.е.н., доц. Марценюк Р. А.
Львівський торговельно-економічний університет

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА: ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Розвиток національної економіки передбачає необхідність системного вдосконалення обліково-економічного забезпечення маркетингових витрат підприємства, яке покликане забезпечувати формування оперативної та достовірної інформації для прийняття управлінських рішень.

Результати дослідження засвідчують, що основною метою маркетингових витрат є створення, розвиток та подальша підтримка іміджу підприємства, максимізація використання ресурсів з метою визначення напрямків руху та задоволення потреб ринку, що в майбутньому призведе до отримання відповідних економічних вигод. Важливим для подальшого розвитку системи обліку є визначення сутності маркетингових витрат як самостійної облікової категорії.

У П(С)БО 16 “Витрати” маркетингові витрати розглянуто як складову витрат на збут, що не дозволяє розглядати їх як самостійну облікову категорію та свідчить про те, що Стандарті даного об’єкту відведено “залишкову роль”. Це свідчить про те, що ігнорується значимість ролі маркетингових витрат в діяльності підприємства, що, на нашу думку, не дозволяє здійснювати ефективну маркетингову політику на основі використання обліково-інформаційного забезпечення.

На наш погляд, маркетингові дослідження – це комплекс заходів, який передбачає збір та аналіз інформації для дослідження ринків продажу та виявлення факторів попиту

споживача для мінімізації ризику при прийнятті стратегічних рішень у ході здійснення господарської діяльності.

До процесу маркетингу належить:

–відбір цільових ринків – визначення обсягів попиту, сегментування ринку, вибір цільових сегментів і позиціонування товару на ринку;

–розробка та обґрунтування комплексу маркетингових заходів: стратегії, тактики, змісту товарної цінової політики, обрання методів розповсюдження і стимулювання збуту;

–застосування маркетингових заходів та контроль за їх виконанням.

У сфері торговельної діяльності маркетинг передбачає проведення комплексу заходів: аналіз кон'юнктури ринку, дослідження в галузі ціноутворення, вплив на рівень попиту, налагодження комунікацій тощо. Замовниками маркетингових досліджень, як правило, є великі товаровиробники та оптові продавці (дистриб'ютори).

Після створення маркетингового плану дій для конкретного підприємства, проводиться аналіз маркетингових витрат.

Аналіз маркетингових витрат – це аналіз впливу різних складових маркетингу, що дає змогу скоригувати маркетингову стратегію, а саме: асортимент, способи реалізації, територіальний поділ, рекламні засоби та інше.

У вітчизняній науці існує думка, що аналіз маркетингових витрат – аналіз вартісної ефективності різних маркетингових факторів (таких як асортиментні групи, методи реалізації, збутові території, учасники каналів збуту, торговий персонал, рекламні засоби і види споживання), що дозволяє визначити, які витрати ефективні, а які ні, відповідно внести належні зміни.

Аналіз маркетингових витрат здійснюється в певній послідовності: виявлення витрат за звичайними статтями витрат; перехід до функціональних статей, які показують напрямок витрат; розподіл даних статей за маркетинговою класифікацією, а саме за товарами, ринками, каналами збуту, групами покупців та інше.

Таким чином, дослідження витрат на маркетингову політику є дуже важливим аспектом в управлінні підприємством, оскільки дає змогу визначити чіткий план дій, суму інвестицій, які потрібні для здійснення маркетингових стратегій, визначення витрат на розвиток та подальша підтримка іміджу підприємства, максимізація використання ресурсів, з метою визначення напрямки руху та задоволення потреб ринку, що в подальшому призведе до отримання відповідних економічних вигод.

Патер М. М.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Фінанси, банківська справа та страхування",
спеціальність "Фінанси, банківська справа та страхування"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Власюк Н. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ЧИННИКІВ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах спаду виробництва та гострої нестачі фінансових ресурсів суб'єкти господарювання повинні прагнути якщо не до одержання максимального прибутку, то, принаймні, до того обсягу, що дозволяв би їм належно забезпечувати свою фінансово-господарську діяльність. У кінцевому підсумку це передбачає наявність реальних джерел формування прибутку й оптимізацію його використання.

На формування прибутку суб'єктів господарювання впливають різноманітні фактори, які можна класифікувати таким чином:

–матеріально-технічні – використання більш прогресивних, економія основних і оборотних засобів;

−організаційно-управлінські – створення новітніх організаційних утворень з метою ведення господарської діяльності та інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень;

−економічні – пошук внутрішніх резервів і підвищення ефективності господарської діяльності шляхом аналітичних досліджень;

−соціальні – забезпечення належних умов праці та підвищення кваліфікації персоналу;

−екологічні – виробництво екологічно чистої продукції та застосування безвідходних технологій;

−ринково-маркетингові – формування попиту покупців;

−господарсько-правові – формування державою довгострокової (стратегічної) та поточної (тактичної) економічної та соціальної політики, спрямованої на реалізацію й оптимальне узгодження інтересів суб'єктів господарювання та споживачів, різних суспільних верств населення в цілому;

−адміністративні – організація державного управління підприємницькою діяльністю суб'єктів господарювання через державне замовлення, ліцензування, патентування і квотування, сертифікацію і стандартизацію, застосування нормативів і лімітів, регулювання цін і тарифів, надання дотацій, компенсацій і субсидій [1].

Прибуток виступає гарантом прогресу будь-якої економічної системи, чутливий до безлічі факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища – бюджетно-податкової, цінової, інвестиційної, грошово-кредитної, політики органів законодавчої та виконавчої влади тощо. Вони представляють собою організаційно-економічні умови та стан діяльності суб'єктів господарювання, при яких останні можуть отримувати прибутки або, навпаки, збитки.

Басюркіна Н.Й. виділяє такі зовнішні та внутрішні чинники формування фінавнсових результатів діяльності підприємств: зовнішні − концентрація, спеціалізація, кооперація, інтеграція; державне регулювання цін і тарифів; фіскальна політика; грошово-кредитна політика; державна фінансова підтримка (дотації, компенсаційні виплати); інвестиційна політика; рівень монополізму на ринку; кон'юнктура ринку; внутрішні − конкурентоспроможність продукції; зниження витрат; економія праці; диверсифікація; продуктивність праці; оптимізація структури основного й оборотного капіталу; раціональна структура капітальних вкладень; номенклатура й асортимент продукції [2].

Деякі автори внутрішні чинники поділяються на виробничі та позавиробничі. Виробничі фактори характеризують наявність і використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів і поділяються на екстенсивні та інтенсивні.

Екстенсивні фактори впливають на процес одержання прибутку через кількісні зміни: обсяг реалізованої продукції, ціни і тарифи на виробничі ресурси, обсяг продажів у кредит тощо.

Інтенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через "якісні" зміни: ціна на реалізовану продукцію, собівартість, продуктивність праці, структура реалізованої продукції швидкість обороту оборотних коштів, дотримання технологічної, фінансової дисципліни, ефективність фінансового планування.

До зовнішніх чинників відносяться природні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій та інше.

Деякі автори пропонують розділяти усі чинники на дві групи.

До першої віднести первинні чинники, які безпосередньо впливають на обсяг прибутку підприємства. Це обсяг реалізації, собівартість, ціни на реалізовану продукцію тощо.

До другої групи віднести так звані вторинні чинники, які теж поділяються на чинники, що впливають на собівартість, – це ціни на ресурси, зміна питомих витрат, амортизаційна політика, рівень заробітної плати і тому подібне, та на чинники, пов'язані з ефективністю використання ресурсів, до яких віднести: швидкість обороту оборотних коштів, трудомісткість процесів виробництва та продуктивність техніки.

Зазначимо, що групування факторів прибутковості за певними ознаками дає змогу

формувати вектори розвитку, тобто напрями, за якими доцільно проводити наукові пошуки й економічний аналіз прибутковості. Якщо поділ факторів на внутрішні та зовнішні вказує на можливості зростання прибутковості суб'єктів господарювання, то їх поділ на екстенсивні та інтенсивні дозволяє виявляти резерви прибутковості за рахунок розширення та зростання ефективності фінансово-господарської діяльності.

Якщо розширення означає залучення додаткових матеріально-технічних, трудових та інших економічних ресурсів, то зростання ефективності означає поліпшення використання наявних, у кожному конкретному випадку, можливостей.

При цьому використання різних класифікаційних ознак дозволяє під різним кутом зору вести пошуки оптимального (економічно обґрунтованого) набору факторів, які реально можуть мати місце у процесі фінансово-господарської діяльності кожного суб'єкта господарювання.

За такого підходу поділ факторів формування прибутку на інтенсивні та екстенсивні має наступний вигляд (рис. 1).

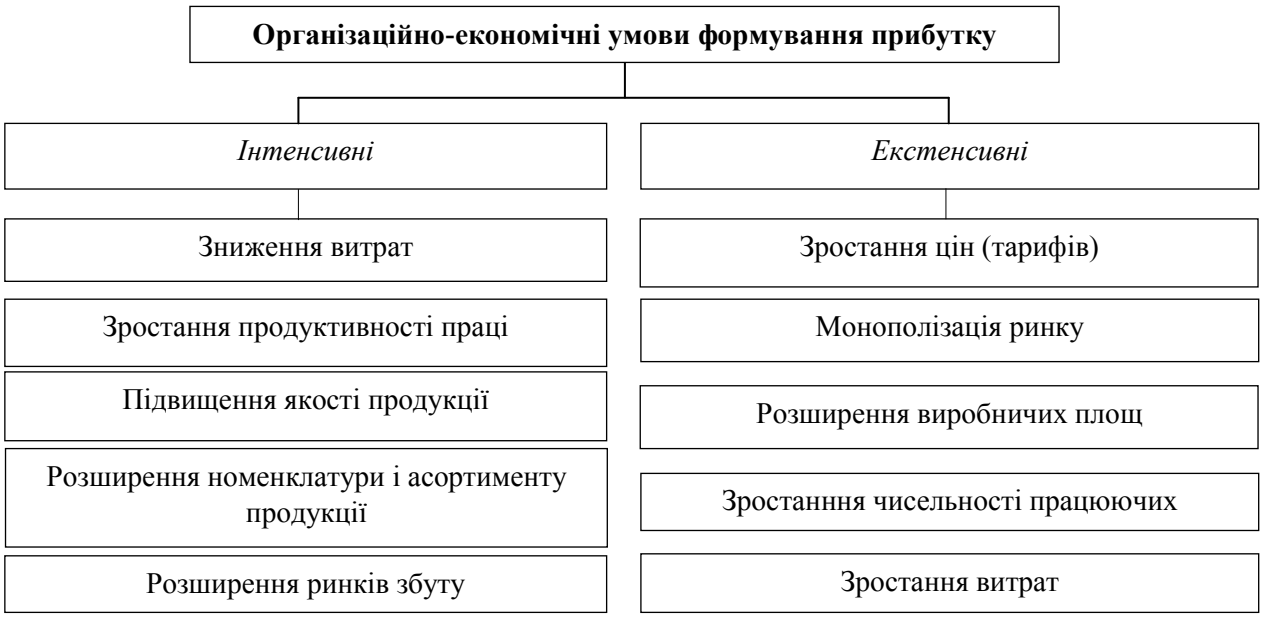


Рис. 1. Інтенсивні та екстенсивні фактори зростання прибутку суб'єктів господарювання *[3]*

Оцінка організаційно-економічних умов формування прибутку суб'єктів господарювання України дозволяє констатувати, що характерне для економіки України зростання витрат виробництва, стаючи фактором зростання маси прибутку, одночасно знижує рівень його рентабельності. Крім того, глобалізаційні процеси для відкритої економіки України характеризуються зростанням її залежності від кон'юнктури світового ринку, посиленням економічного тиску світових гравців, диспропорційністю розвитку та спеціалізацією на поставках товарів з низьким рівнем доданої вартості, що суттєво скорочує можливості зростання прибутковості.

З метою визначення впливу зовнішніх і внутрішніх факторів проводять факторний аналіз – комплексне вивчення та вимір впливу факторів на величину результативних показників. До них відносять зміну обсягу реалізації, номенклатури й асортименту продукції, собівартості продукції, ціни реалізації, чисельний склад персоналу, економічне стимулювання працівників, продуктивність праці, стан матеріально-технічної бази підприємства та фондовіддачу тощо.

Комплексне оцінювання системи факторів, що впливають на фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання, дає змогу не лише виявити резерви підвищення прибутковості, але й покращити фінансовий стан підприємства загалом.

Список використаних джерел

1. Романова Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. Ефективна економіка. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976.

2. Басюркіна Н. Й. Аналіз і оцінка зовнішніх і внутрішніх чинників формування прибутку у виробній галузі. Економіка харчової промисловості. URL: http: // www.nbuv.gov.ua.

3. Підгірна В.С. Аналіз факторів формування прибутку вітчизняних суб'єктів господарювання. Потенціал стійкого розвитку та фінансова безпека соціально-економічних систем: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпропетровськ, 08 травня 2015 р.). Дніпропетровськ: НО "Перспектива", 2015. С. 125–128.

Пацан К. А.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Облік і оподаткування",
спеціальність "Облік і оподаткування"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Головацька С. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ПОСТАЧАННЯ

Процес постачання є невід'ємною складовою кругообороту капіталу підприємства і полягає в забезпеченні підприємства необхідними для його діяльності засобами – сировиною та матеріалами, паливом і запасними частинами, іншими матеріальними цінностями відповідно до укладених угод і договорів щодо матеріально-технічного забезпечення підприємства.

Підприємство здійснює придбання матеріальних цінностей та оплачує їх вартість. Крім того, постачальник сплачує вартість витрат за доставку матеріальних цінностей на підприємство, витрати зі страхування, транспортування, розвантаження тощо. Таким чином, фактична вартість придбаних матеріальних цінностей складається з купівельної вартості та транспортно-заготівельних витрат.

Основними завданнями бухгалтерського обліку придбання матеріальних цінностей є визначення фактичної собівартості закуплених матеріальних ресурсів. У результаті виконання цих завдань засобами бухгалтерського обліку формуються показники, необхідні для управління підприємством, а саме: кількість придбаних матеріальних ресурсів за номенклатурою; їх облікова оцінка та загальна вартість (фактична собівартість) придбаних ресурсів.

Згідно П(С)БО9 "Запаси" запаси, придбані за плату, оприбутковуються за первісною вартістю, яка складається з витрат, що виникли у зв'язку з придбанням підприємством запасів, зокрема:

1. ціна придбання за вирахуванням знижок відповідно до договору з постачальником (продавцем) та непрямих податків, крім випадків, якщо податки не відшкодовуються підприємству відповідно до чинного законодавства;
2. суми ввізного мита;
3. транспортно-заготівельні витрати;
4. інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях, втрати і нестачі запасів в межах норм природного убутку, виявлені при оприбуткуванні придбаних запасів, що сталися при їх транспортуванні.

Облік придбаних виробничих запасів на підприємстві можна вести за фактичною собівартістю, за купівельними цінами з виділенням транспортно-заготівельних витрат, за обліковими цінами з виділенням відхилень.

Сума транспортно-заготівельних витрат, що узагальнюються на окремому субрахунку рахунків обліку запасів, щомісячно розподіляється між сумою залишку запасів на кінець звітного місяця і сумою запасів, що вибули (використані, реалізовані, безоплатно передані тощо) за звітний місяць.

Сума транспортно-заготівельних витрат, яка відноситься до запасів, що вибули, визначається як добуток середнього відсотка транспортнозаготівельних витрат і вартості

запасів, що вибули, з відображенням її на тих самих рахунках обліку, у кореспонденції з якими відображено вибуття цих запасів. Середній відсоток транспортно-заготівельних витрат визначається діленням суми залишків транспортно-заготівельних витрат на початок звітного місяця і транспортно-заготівельних витрат за звітний місяць на суму залишків запасів на початок місяця і запасів, що надійшли за звітний місяць.

Основними документами, які оформлюють процес придбання матеріальних засобів, є: договір купівлі-продажу, рахунок (рахунок-фактура), накладна, товарно-транспортна накладна, прибутковий ордер, довіреність, платіжне доручення, виписка банку та ін.

Для обліку процесу постачання використовують систему синтетичних та аналітичних рахунків. Операції з придбання матеріальних цінностей обліковують безпосередньо на рахунках обліку запасів: 20 "Виробничі запаси", 21 "Поточні біологічні активи", 22 "Малоцінні та швидкозношувані предмети", 28 "Товари" та ін. Облік розрахунків з постачальниками за отримані від них матеріальні цінності та іншими організаціями за надані послуги (транспортно-експедиторські, страхування тощо) здійснюють на рахунках: 63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками", 62 "Короткострокові векселі видані", 68 "Розрахунки з іншими кредиторами" та ін.

Одночасно з придбанням матеріальних цінностей відображають суму сплачених непрямих податків (податок на додану вартість) на рахунку 64 "Розрахунки за податками й платежами". Оплату розрахунковоплатіжних документів постачальників відображають на рахунках: 30 "Готівка", 31 "Рахунки в банках", 33 "Інші кошти", 60 "Короткострокові позики" та ін.

Інформацію про кількість і вартість окремих видів придбаних матеріальних цінностей, а також розрахунки за них отримують за даними аналітичних рахунків, які відкривають до відповідних синтетичних рахунків.

Пилипяк Р. М.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Облік і оподаткування",
спеціальність "Облік і оподаткування"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Головацька С. І.
Львівський торговельно-економічний університет

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові інвестиції та її розкриття у фінансовій звітності регламентуються П(С)БО 12 "Фінансові інвестиції".

Фінансові інвестиції – це активи, які утримуються підприємством з метою:

5. Збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо),
6. Зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора.

До фінансових інвестицій відносяться:

1. акції;
2. облігації;
3. депозитні сертифікати
4. казначейські зобов'язання;
5. інші цінні папери.

Фінансові інвестиції поділяються на: довгострокові фінансові інвестиції, поточні фінансові інвестиції, еквіваленти грошових коштів.

Довгострокові фінансові інвестиції – це фінансові інвестиції на період більше одного року, а також усі інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані у будь-який момент.

Поточні фінансові інвестиції – це інвестиції на строк, що не перевищує один рік, які можуть бути вільно реалізовані у будь-який момент (крім інвестицій, які є еквівалентами грошових коштів).

Еквіваленти грошових коштів – це короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і які характеризуються незначним ризиком зміни їх вартості.

Як правило до еквівалентів грошових коштів відносятьпоточні інвестиції початковий строк погашення яких не перевищує 3 місяці і відносно яких існує впевненість у тому, що вони не зменшать свою вартість протягом періоду чинності

До кожної з вищенаведених категорій фінансових інвестицій можуть належати інвестиції у цінні папери, які є інструментами капіталу (акції, паї, майнові права), боргові інструменти та окремий вид – похідні інструменти, правила обліку яких регулюються П(С)БО 13 "Фінансові інструменти"

Крім того, кожен з видів залежно від мети (наміру) інвестора може бути кваліфікований як придбаний з метою перепродажу та такий, що утримується до погашення (боргові інструменти) або безстроково (інструменти капіталу). Інвестиції придбані з метою перепродажу, які у будь-який момент можуть бути реалізовані, слід кваліфікувати як поточні, навіть якщо по своїй первісній природі вони є довгостроковими.

Залежно від рівня впливу інвестора на інвестоване підприємство інвестиції поділяються на:

1) Інвестиції в асоційовані підприємства – інвестиції у підприємство, в якому інвестору належить блокувальний (більше 25 %) пакет акцій (голосів) і яке не є дочірнім або спільним підприємством інвестора.

2) Інвестиції в дочірні підприємства – інвестиції в підприємства, які перебувають під контролем материнського (холдингового) підприємства. Контроль – вирішальний вплив на фінансову, господарську і комерційну політику підприємства з метою одержання вигод від його діяльності.

3) Інвестиції в спільну діяльність – інвестиції для ведення господарської діяльності, зі створенням або без створення юридичної особи, яка є об'єктом спільного контролю двох або більше сторін відповідно до письмової угоди між ними. Спільний контроль – розподіл контролю за господарською діяльністю відповідно до угоди про ведення спільної діяльності.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності". Положення, Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 "Фінансові інвестиції": Наказ Міністерства фінансів України № 91 від 26.04.2000р. (Редакція від 09.08.2013). URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 "Фінансові інструменти": Наказ Міністерства фінансів України № 91 від 26.04.2000р. (Редакція від 09.08.2013). URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00.

Писанюк В. В.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Облік і оподаткування",
спеціальність "Облік і оподаткування"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Головацька С. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЩОДО ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Облікова політика підприємства є важливим інструментом ведення бухгалтерського обліку, його організації, а також формування фінансової звітності.

Дебіторська заборгованість є одним з основних активів підприємства, інформація про її стан, розмір, строки погашення є дуже важливою для прийняття управлінських рішень. Ефективне управління дебіторською заборгованістю здатне підвищити рівень його рентабельності та платоспроможності. На сьогодні важливим і актуальним є питання обліку дебіторської заборгованості, адже існує проблема невчасних розрахунків і виникнення безнадійної заборгованості.

Дослідженням питань формування облікової політики підприємства, включаючи питання щодо дебіторської заборгованості, займалися такі вітчизняні науковці: Бутинець Ф. Ф., Герасим П. М., Головацька С. І., Жук В. М., Задорожний З. В., Куцик П. О., Пушкар М. С., Олійник С. О., Житний П. Є., Чабан Г. В. та інші. У своїх працях науковці розкривають теоретичні та практичні підходи до розробки та затвердження облікової політики підприємства. Проте, питання формування облікової політики в частині дебіторської заборгованості розкриваються частково.

Однією із важливих складових облікової політики є створення підходів до обліку дебіторської заборгованості підприємства. При цьому, слід пам'ятати, що сформована підприємством облікова політика щодо дебіторської заборгованості досить суттєво впливає на величину показників фінансового стану та результати діяльності підприємства. П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" визначає методологічні основи формування інформації про дебіторську заборгованість в бухгалтерському обліку та розкриття її у фінансовій звітності.

Для обліку дебітрської заборгованості підприємства за розрахунками з покупцями і замовниками призначений рахунок 36 "Розрахунки з покупцями і замовниками", до якого відкриваються наступні субрахунки: 361 "Розрахунки з вітчизняними покупцями" (для обліку розрахунків з покупцями, що знаходяться на митній території України); 362 "Розрахунки з іноземними покупцями" (для обліку розрахунків з іноземними покупцями і замовниками по експортних операціях); 363 "Розрахунки з учасниками ПФГ" (для обліку операцій з учасниками промислово-фінансових груп); 364 "Розрахунки за гарантійним забезпеченням" (для обліку розрахунків за гарантійним забезпеченням, пов'язаним зі здійсненням операцій з деривативами).

Обовязковою складовою облікової політики підприємства є обрання методу створення сумнівних богів. Згідно з П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" сумнівний борг – поточна дебіторської заборгованості щодо якої існує невпевненість її погашення боржником.

Величина сумнівних боргів визначається виходячи з:

– платоспроможності окремих дебіторів;

– питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на умовах наступної оплати;

– на основі класифікації дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт сумнівності встановлюється підприємством виходячи з фактичної суми безнадійної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги за попередні звітні періоди:

Для обліку резерву сумнівних боргів призначений рахунок 38 "Резерв сумнівних боргів" в розрізі боржників чи за строками непогашення дебіторської заборгованості.

Крім зазначеного, варто приділити увагу проблемі несвоєчасності погашення та повернення дебіторської заборгованості в неповному обсязі, внаслідок чого виникає сумнівна та безнадійна заборгованість. Для того, щоб уникнути цієї проблеми необхідно перевіряти чи правильно і своєчасно здійснено документальне оформлення операцій по розрахунках з дебіторами; контролювати погашення дебіторської заборгованості і здійснювати її інвентаризацію; формувати резерв сумнівних боргів відповідно до облікової політики підприємства; забезпечувати своєчасне і достовірне відображення дебіторської заборгованості на рахунках бухгалтерського обліку, її погашення і списання заборгованості, яку визнано безнадійною.

Отже, правильне визначення облікової політики щодо дебіторської заборгованості, організація раціонального документообігу, проведення інвентаризації розрахунків з дебіторами та застосування рахунків бухгалтерського обліку забезпечують ефективне управління і контроль за своєчасним погашенням дебіторської заборгованості.

Список використаних джерел

1. Васільєва Л. М., Трайно О. В. Організація обліку дебіторської заборгованості та шляхи її удосконалення. Молодий вчений. 2017. № 10. С. 820–823.

2. Податковий кодекс України : від 02.12.2010р. № 2755-VI. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show /z0027-00-13.04.2013.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237, зі змінами та доповненнями. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99.

Плазова А. В.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Міжнародна економіка",
спеціальність "Економіка"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Ковтун О. І.
Львівський торговельно-економічний університет

РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ПРІОРЕТИТНА ФУНКЦІЯ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ПОТРЯСІНЬ

Регулювання економіки сьогодні, в умовах глобальної короновірусної пандемії, розглядається як ключова і архіважлива функція держави.

Загалом державне регулювання економіки – це робота країни зі створення економічних, правових та соціальних посилів, потрібних для функціонування економічного механізму сумісних із цілями і пріоритетами державної економічної політики, через реалізацію національних інтересів країни [1, с. 95].

Обгрунтував потребу активного державного впливу на економіку англійський економіст Джон М. Кейнс. У 1936 він опублікував працю "Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей" в якій чітко окреслив коло специфічних макроекономічних проблем, запропонував засадні основи методології та методики їх аналізу, визначив завдання економічної політики країни. В світлі сьогоднішніх подій, які обумовлені пандемією викликаною COVID-19, вчення Дж. М. Кейнса про необхідність та способи втрачання держави в функціонування ринкової економіки стало як ніколи актуальним та затребуваним урядами усіх країн світу.

За Дж. М. Кейнсом, необхідність втручання держави в економіку зумовлена:

– Створенням умов для ефективного функціонування самого ринкового механізму.
– Усуненням негативних наслідків ринкових процесів.
– Захистом національних інтересів на світовому ринку.
– Вирішенням проблем, які ринковий механізм вирішити не може або вирішує їх погано.

При цьому, вторгнення держави у ринкові механізми може відбуватись в двох формах: активній та пасивній. Активне втручання ставить за ціль усунути нестабільність, властиву ринковій системі, та встановити рівновагу, більшою мірою, за допомогою фіскальної політики (через податки і витрати). Пасивне втручання базується на тому, власне ринкова економіка вважається внутрішньо стабільною і головне завдання уряду – вплив на грошову масу з метою її узгодження з товарною масою [2].

З іншого боку параметри регулювання ринку мають явні межі, визначені його природою, так як ринок не класифікується пасивним середовищем, яке механічно змінюється під дією зовнішнього середовища. При цьому світова практика продемонструвала недоліки зайвого втручання держави в економіку [3, с. 38].

Саме тому основними принципами створення ефективної системи державного регулювання економіки в нашій країні є:

- Принцип розумної достатності (державі належать виключно ті функції, які не мають можливості проводитися іншими ланками господарської системи внаслідок обмеження зон їх відповідальності та ресурсів);
- Принцип поступовості (командно-адміністративні методи регулювання замінюються правовими та економічними в міру створення об'єктивних умов – демонополізації, приватизації, стабілізації тощо);
- Принцип адекватності (система державних регуляторів економіки повинна відображати реальний стан соціально-економічного розвитку) [3, с. 38].

А основними цілям державного регулювання економіки сьогодні виступають:

1. Раціональне використання ресурсів і досягнення макроекономічної ефективності;

2. Забезпечення стабільного розвитку національної економіки;

3. Забезпечення конкурентоздатності вітчизняних товарів та послуг на світовому ринку;

4. Реалізація соціальних цілей розвитку суспільства.

Список використаних джерел

1. Макроекономіка: підручник / А. Г. Савченко, Г. О. Пухтаєвич, О. М. Тітьонко та ін.; за ред. А. Г. Савченка. К.: Либідь, 2005. 208 с.

2. Теоретичні основи державного регулювання економіки. URL: https://pidruchniki.com/1259060541812/ekonomika/teoretichni_osnovi_derzhavnogo_regulyuvannya_ekonomiki.

3. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки: навч. посібник. К.: Знання, 2006. 435 с.

4. Третяк Г. С., Бліщук К. М. Державне регулювання економіки та економічна політика: навч. посіб. Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2011. 128 с.

Помірко Ю. Р.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Маркетинг", спеціальність "Маркетинг"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Чуй І. Р.
Львівський торговельно-економічний університет

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ ТА ЙОГО ДИНАМІКА

Згідно Бюджетного кодексу України, державний борг – це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державних запозичень. У науковій літературі державний борг поділяють на зовнішній внутрішній. Державний борг є одним із найбільш вагомих параметрів, що характеризує стан економіки держави. Від того, наскільки є ефективним державний менеджмент щодо управління заборгованістю, залежить і потенціал розвитку національної економіки. З позицій безпеки економіки держави в структурі державного менеджменту вагоме місце займає управління заборгованістю країни перед зовнішніми кредиторами.

Оцінка динаміки державного боргу України дозволяє виділити кілька етапів цього процесу. Кожен з цих етапів характеризує певний економічний спад та зростання [1, с. 4-8].

Протягом 2008-2013 рр. за даними Міністерства фінансів України, загальна сума державного та гарантованого державою боргу збільшилась більш ніж втричі – до 73,2 млрд. дол. США в еквіваленті станом на 31.12.2013 р. (з 17,6 млрд. дол. США в еквіваленті станом на 31.12.2007 р.). Масштабне залучення запозичень на зовнішніх ринках та їх неефективне використання призвели до того, що згодом залучення нових позик стало необхідним для виплати відсоткових платежів за попередніми [1, с. 9].

Поточна економічна ситуація в Україні характеризується загрозливим зростанням боргового навантаження. Показники боргової безпеки в 2014 році перевищили граничні значення, що свідчить про серйозні проблеми в борговій політиці та зростання загроз. Наслідком цього є кризова ситуація, що сталася в Україні, яка змушує нарощувати обсяги державного боргу. Так, 30 травня 2014 року МВФ було погоджено надання кредиту Україні в обсязі 17 млрд. дол. США, який повинен був виплачуватися щоквартально до 2016 року.

Динаміка державного внутрішнього і зовнішнього боргу України останніх п'яти років відображена на рис. 1. За останні 5 років сума державного боргу збільшилася з 45604,6 млн грн у 2016 р. до 48940,8 млн грн на початок 2020 р. або на 8 %. У той же час обсяг зовнішнього боргу збільшився з 36048,3 у 2016 р. до 39342,5 млн грн, внутрішній борг зменшився на 439,5 млн грн, а зовнішнього збільшився на 3294 млн. грн.

У загальній сумі державного боргу внутрішній складає 18,5 %, зовнішній – 81,5 %. Питома вага зовнішнього збільшилася на 2,4 в.п.

Лише за два місяці 2020 року сума державного та гарантованого боргу України зменшилась

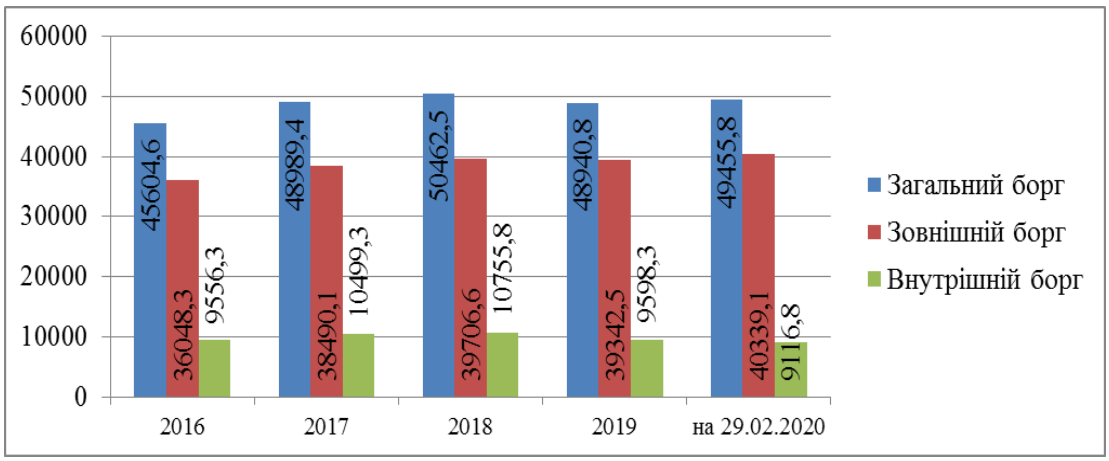


Рис. 1 Динаміка державного боргу України за 2016-2020 рр., млн грн *[2]*

на 30,33 млрд грн у гривневому еквіваленті або на 0,01 млрд дол. США у доларовому еквіваленті.

Співвідношення державного боргу України та ВВП відображено на рис. 2.

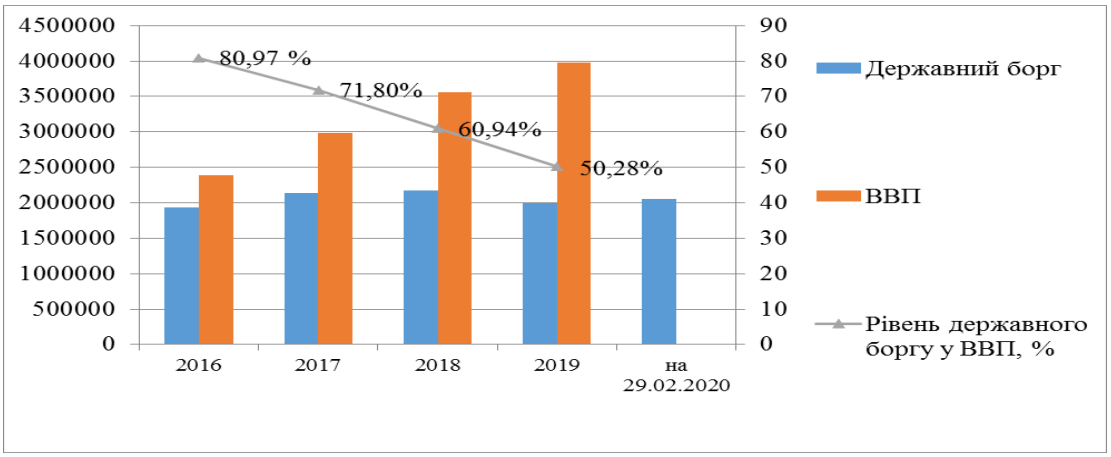


Рис. 2. Співвідношення державного боргу України та ВВП за 2016-2020 рр. *[2]*

Отже, рівень боргу державного боргу до ВВП зменшується ізмайже 81 % уна кінець 2016 р. 50,3 % на кінець 2019 р. Можна зробити висновок, що нинішній рівень державного боргу в Україні є оптимальний з позицій виникнення можливих загроз щодо його обслуговування та погашення.

Державний борг може досягати досить великих розмірів, проте він завжди мусить знаходитися в певній залежності відносно величини ВВП. Перевищення показника державного боргу відповідно до граничних розмірів щодо ВВП, а отже й інших макроекономічних показників, починає становити загрозу економічній безпеці країни, адже державний борг по відношенню до ВВП не має перевищувати 60%.

Список використаних джерел

1. Панченко В.В. Сутність та чинники формування зовнішньо-го державного боргу. Економічний простір. 2014. № 88. С. 5–17.

2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: https://mof.gov.ua/uk.

Пріцак А. Р.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Фіскальне та митне адміністрування",
спеціальність "Фінанси, банківська справа та страхування"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Ковтун О. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ І ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ

Сучасні умови розвитку української економіки супроводжуються фіскальною нестабільністю, перманентністю бюджетного дефіциту, нераціональним використанням кредитних ресурсів, як наслідок зростання обсягів державного боргу. Таким чином, пошук оптимальних шляхів залучення кредитних ресурсів, виокремлення напрямів підвищення ефективності управління державним боргом та його обслуговування є актуальним завданням сучасної фінансової науки і практики.

Сьогодні немає єдиного підходу до трактування проблеми державного боргу. У вітчизняному науковому просторі часто використовуються поняття "державний кредит", "державний борг", "державна заборгованість".

Державний борг – сума прямих договірних зобов'язань органів державного управління перед економічними суб'єктами інших секторів економіки (резидентами) і зарубіжними кредиторами [2, с. 228].

Ідентифікація розміру та змісту державного боргу здійснюється на основі його класифікаційних ознак: періоду сплати, забезпеченості фінансовими або фізичними активами, сфери позики, емітенту державних боргових зобов'язань, виду кредитів, умов та джерел кредитування, форм оплати боргу та ринку розміщення державних цінних паперів.

Процес формування державного боргу відбувається за певними принципами, які являють собою вихідні, визначальні ідеї, положення, установки, які становлять моральну й організаційну основу виникнення, розвитку і функціонування державного боргу.

В період 2014-2016 років спостерігаються високі темпи інфляції та девальвації національної валюти, що зумовило необхідність залучення внутрішнього та зовнішнього державного боргу, для фінансування дефіциту державного бюджету та поповнення золотовалютних резервів, що знизило боргову стійкість держави. Станом на 31.12.2019 р. обсяг державного і гарантованого державою боргу України становив 1998,3 млрд грн або 84,4 млрд дол. США, з якої 88,1% припадало на прямий державний борг, а 11,9% – на борг, гарантований державою.

Аналіз структури та динаміки державного боргу України за 2015-2019 роки показує, що з 2016 року, відносні показники навантаження державного боргу в Україні поступово покращувалися, але боргові ризики продовжували залишатися високими. Так, величина державного і гарантованого боргу відносно ВВП зменшилася з пікового рівня 81% ВВП у кінці 2016 р. до 60,9% у кінці 2018 р. і до 49,8% ВВП у кінці 2019 р. Доходи бюджету державного і гарантованого боргу станом на 31.12.2019 р. становили 200,2%, зменшившись на 33,7 п. п. відносно кінця 2018 р. при гранично допустимому показнику боргу – 200% доходів. Показники боргових виплат упродовж свідчить про вагоме зростання тягаря погашення і обслуговування боргу після 2014 р. із досягненням пікових значень у 2015-2016 рр., деяким зниженням у 2017-2018 і підвищенням окремих показників боргового навантаження у 2019 р.

Здійснене аналітичне дослідження вказує на необхідність пошуку механізмів, варіантів управління державним боргом та розв'язання боргової проблеми держави. В першу чергу необхідна розробка ефективної довгострокової стратегії управління державним боргом, прийняття спеціалізованого закону про державний борг та управління ним (основне завдання якого зниження боргового навантаження на державний бюджет і економіку в цілому).

Сьогодні в Україні активно застосовуються різноманітні боргові інструменти. Серед них: кредити міжнародних фінансових організацій, облігації внутрішньої державної позики,

облігації зовнішньої державної позики, казначейські зобов'язання, кредити урядів зарубіжних країн, кредити іноземних банків. Для ефективного використання боргових інструментів для розвитку економіки повинна бути політична воля і чіткий механізм фінансування галузей-розвитку а не проїдання. Для цього в розвинутих країнах світу існують спеціальні державні програми розвитку тих чи інших галузей економіки, або, так звані, антикризові плани.

З огляду на світовий досвід та об'єктивну необхідність стимулювання економічного зростання в Україні державний борг може стати одним із інструментів стимулювання розвитку національної економіки через використання державних цільових програм розвитку. Разом з цим доцільним є випуск цільових інвестиційних боргових інструментів з метою залучення коштів підприємств та фізичних осіб для розвитку національної економіки. Певний досвід Україна в цьому аспекті вже має, адже в 2014 році було випущено спеціальні "Військові облігації" для фінансування армії. Таким чином радикальне оновлення боргової політики дасть можливість підвищити рівень боргової безпеки та зменшити обсяги дефіциту державного бюджету.

Список використаних джерел

1. *Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.*
2. *Фінанси : підручник / С. І. Юрій та ін. Київ: Знання, 2008. 611 с.*

Проказюк М. Ю.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Фіскальне та митне адміністрування",
спеціальність "Фінанси, банківська справа та страхування"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Ковтун О. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

Головними інструментами в країнах з розвинутою ринковою економікою є фіскальна та монетарна політика, за допомогою яких держава впливає на обсяги національного виробництва, рівень зайнятості та інфляції. В Україні фіскальна політика, як ефективний та стимулюючий засіб державного регулювання соціально-економічних процесів лише починає формуватися. Помилки та значні упущення у національному макроекономічному регулюванні обумовлені недостатньо напрацьованою теоретичною основою, необхідною для проведення дієвої фіскальної політики, що в свою чергу гальмує розвиток механізму використання бюджетно-податкових інструментів.

У широкому розумінні фіскальна політика – це сукупність фінансових заходів держави щодо формування величини та структури державних витрат, системи оподаткування та трансфертних виплат [1; 5].

Метою фіскальної політики є домогтися макроекономічної стабільності та низького рівня безробіття на основі розвитку виробництва за допомогою: зменшення кількості податків та збільшення державних інвестицій, зменшення інфляції шляхом збільшення податків і зменшення інвестицій у виробництво. Мета фіскальної політики досягається шляхом вирішення певних завдань, основними серед них є:

- повна зайнятість;
- згладжування циклічних коливань економіки;
- стійке зростання національного доходу;
- помірні темпи інфляції.

Для їх реалізації застосовують два види фіскальної політики: дискреційну та автоматичну (вбудованих стабілізаторів).

Дискреційна фіскальна політика передбачає цілеспрямовані зміни в рівні державних видатків та податків для впливу на обсяг національного виробництва і зайнятість, для контролю над інфляцією, а також сприяння економічному зростанню. Вона поділяється на:

- стимулюючу, що збільшує сукупний попит за допомогою зростання державних витрат і зниження податків;

- обмежувальну, що стримує сукупний попит за допомогою зниження державних витрат і підвищення податків.

Недискреційна (автоматична) фіскальна політика – базується на дії вбудованих стабілізаторів, які забезпечують природне пристосування економіки до фаз ділової кон'юнктури. Вона (автоматична фіскальна політика) передбачає автоматичну зміну величини державних витрат, податків та сальдо державного бюджету в результаті циклічних коливань сукупного доходу. Бюджетний надлишок та бюджетний дефіцит виникають автоматично при недискреційній фіскальній політиці, внаслідок дії автоматичних стабілізаторів економіки. Автоматичний стабілізатор – це механізм, що дозволяє зменшити циклічні коливання в економіці без проведення спеціальної економічної політики. Цими стабілізаторами є трансфертні платежі (страхування по безробіттю) та прогресивна податкова система. Внаслідок циклічних коливань сукупного доходу зміна цих величин призводить до збільшення податкових надходжень у періоди зростання ВВП і до їхнього зменшення у фазі економічного спаду [3].

Стабілізація економіки – це головна мета фіскальної політики, якій підпорядковується і державний бюджет.

Основним критерієм ефективності фіскальної політики є зростаюча динаміка податкових надходжень: на регіональному – до місцевих бюджетів, на загальнодержавному рівні – до державного бюджету. На загальнодержавному рівні результатом ефективності фіскальної політики є закладення основ для зростання національної економіки та стійкість державних фінансів, а на регіональному – зниження їх залежності від бюджетів вищого рівня у формі міжбюджетних трансфертів і фінансова автономія місцевих бюджетів.

Особливістю формування податкових надходжень до місцевих бюджетів в Україні є те, що, окрім місцевих податків і зборів, важливими джерелами фінансових ресурсів є частини таких загальнодержавних податків, як податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток підприємств та плата за користування надрами, акцизний збір. Саме тому дослідження передумов забезпечення ефективності фіскальної політики держави на регіональному рівні є актуальним з огляду на складність процесу формування податкових джерел дохідної бази місцевих бюджетів (табл. 1).

Таблиця 1

Доходи місцевих, державного та зведеного бюджетів України за 2018-2019 рр.

Вид надходження	Місцеві бюджети					Державний бюджет					Зведений бюджет				
	2018 р.		2019 р.		2019 до 2018	2018 р.		2019 р.		2019 до 2018	2018 р.		2019 р.		2019 до 2018
	млрд грн	частка, %	млрд. грн	частка, %	динаміка, %	млрд. грн	частка, %	млрд. грн	частка, %	динаміка, %	млрд. грн	частка, %	млрд. грн	частка, %	динаміка, %
Податкові надходження	232	41,4	270	48,4	16,3	753	81,3	799	80,1	6,1	986	83,3	1070	83,1	8,5
Неподаткові надходження	28	4,9	26	4,7	-7,1	164	17,8	186	18,7	13,4	192	16,3	212	16,4	10,4
Інше	301	53,7	263	46,9	-12,6	9	0,9	11	1,2	22,2	5	0,4	7	0,5	40
Всього	562	100	560	100	-3,4	928	100	998	100	41,7	1184	100	1289	100	58,9

Джерело: [2].

Виходячи з даних табл. 1, варто звернути увагу на те що податкові надходження відіграють велику роль у формуванні місцевого і державного, а також і зведеного бюджетів. Так у 2018 р. в структурі місцевих бюджетів податкові надходження складали 232 млрд. грн., що займало 41,4% доходів всіх місцевих бюджетів, а в 2019 р. вони зросли до 270 млрд. грн.

на 16.3% (питома вага податкових надходжень в доходній частині місцевих бюджетів при цьому зросла до 48,4%, тобто на +7% пункта).

Податкові надходження в структурі державного бюджету також займали вирішальну роль та протягом 2018-2019 рр. спостерігається тенденція до їх зростання, а саме в 2018 р. податкові надходження складали 753 млрд. грн. (81,3%), а в 2019 р. вони зросли, й їх розмір становив 799 млрд. грн. (що на 6.1% більше ніж у 2018 р.) за дещо нижчої їх питомої ваги в доходній частині ДБ (80,1%, тобто на – 1,2% пункта менше).

Щоб забезпечити певну стабільність фіскальної політики і зменшити вплив політичного бізнес-циклу та некомпетентних рішень на її проведення, економісти пропонують дотримуватися "твердого курсу" фіскальної політики відповідно з правилом "збалансованого бюджету". Але проведення "твердого курсу" фіскальної політики не завжди є ефективним.

З погляду на стабілізацію економіки, ефективнішим є збалансування державного бюджету в довгостроковому періоді, яке може відбуватися на циклічній або на функціональній основі. Така політика дозволяє підтримувати економічну стабільність не лише за рахунок дії "автоматичних" стабілізаторів, а й за допомогою "згладжування податків", тобто утримання їх на постійному рівні з метою зменшення негативного впливу податків на економічні стимули.

Серед недоліків фіскальної політики в Україні на сучасному етапі, які потребують усунення, а відтак і визначають напрями її реформування, можна вказати на [4]:

- надмірне податкове навантаження на платників податків;
- значні масштаби тінізації економіки;
- складність та нестабільність податкового законодавства;
- недостатню узгодженість окремих законодавчих актів;
- неоднозначність тлумачень деяких податкових норм;
- незбалансованість прав та обов'язків суб'єктів податкових відносин;
- невраховування потреб та умов діяльності підприємств;
- недостатнє використання державними органами регулюючої функції податків;
- нерівномірний розподіл податкового навантаження;
- відсутність системного підходу до "податкової системи" як загальнодержавного важеля регулювання відносин оподаткування та розвитку суб'єктів господарювання;
- незручності для платників податків, які створюються при поданні звітності щодо нарахування чи перерахування податків, а також самій сплаті податків та інші [5, с. 252].

Таким чином фіскальна політики України має бути реформована за напрямами, які мають сприяти розвитку економічних процесів та створенню фінансових умов для виконання державою своїх соціальних функцій. Ці напрями, у свою чергу, нерозривно пов'язані із вдосконаленням бюджетної політики.

А напрями вдосконалення бюджетної політики, які обумовлюють напрями реформування фіскальної політики, полягають у такому:

- оптимізація та скорочення переліку державних цільових програм;
- розроблення економічних критеріїв для виділення бюджетних інвестицій;
- оптимізація структури видатків на розвиток освіти і науки;
- посилення бюджетного адміністрування власних доходів бюджетних установ;
- якісне вдосконалення казначейської системи виконання бюджетів;
- оптимізація державних витрат;
- створення ефективної системи управління державним боргом [4, с. 255].

Список використаних джерел

1. Агапова Т. А., Серегина С. Ф. Макроекономика : учебник; под ред. Сидоровича А. В. [4-е изд.]. М. : Издательство "Дело и Сервис", 2001. 448 с.

2. Державний веб-портал бюджету для громадян: Виконання Державного бюджету України за 2018-2019 роки. URL: https://openbudget.gov.ua/.

3. Економічна теорія [Воробйов Є., Гриценко А., Лісовецький В., Соболєв В.]: посібник для вищої школи / Воробйов Є. (ред.). К.; Х.: ТОВ "Корвін", 2003. 703 с.

4. Шевченко В. М. (2012). Принципи фіскальної політики держави на різних фазах економічного циклу. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму, 1(2), [399–403].

5. Щава Р. П. Секторальні пріоритети національної аналогової фіскальної моделі. Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. 2016. Т. 21, Вип. 6. С. 54–57.

Сабат В. Б.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Фінанси, банківська справа та страхування",
спеціальність "Фінанси, банківська справа та страхування"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Рущишин Н. М.
Львівський торговельно-економічний університет

КАПІТАЛІЗАЦІЯ БАНКІВ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Перспективи розвитку будь-якого банку значною мірою визначаються рівнем його капіталізації. Рівень власного капіталу банків є головним показником їх здатності до розвитку та до підвищення вкладу в ефективність економіки країни. В умовах глобалізаційних змін головним завданням для банківської системи будь-якої країни є забезпечення капіталу комерційних банків відповідно до потреб економіки.

Саме підвищення рівня капіталізації комерційних банків України є одним із найголовніших завдань, що допоможе забезпечити стабільність та надійність банків України у цілому. Високий рівень капіталізації банківської системи дає змогу фінансово підтримувати економічний розвиток країни та бути запорукою стабільності в умовах глобалізації та міжнародної фінансової інтеграції. З іншого, достатня кількість власних коштів банку забезпечує його стабільне функціонування та сприяє мінімізації ризиків, які притаманні процесу його функціонування. В загальному, поняття "капіталізація банків" можна визначити як вартісну оцінку капіталу банківської установи з точки зору витрат на його створення або його спроможність створювати додану вартість.

Згідно із Законом України "Про банки і банківську діяльність" капіталізація банку – це залишкова вартість активів банку після вирахування всіх його зобов'язань [1]. Однак часто під "капіталізацією" розуміють власні кошти чи власний капітал банків та його достатність для покриття прийнятних ризиків.

В. В. Коваленко та К. Ф. Черкашина вважають, що капіталізація – це комплекс дій, спрямованих на реальне збільшення обсягу капіталу банку шляхом реінвестування отриманого прибутку, залучення грошових коштів та їх еквівалентів ззовні, а також за рахунок концентрації та консолідації [2, с. 47].

Власний капітал банку є одним із найважливіших показників діяльності банків, основним призначенням якого є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які банки беруть на себе в процесі своєї діяльності, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості й стабільної діяльності банків. Він є тим фундаментом, на якому будується вся основа банківських операцій. Чим міцніший фундамент, тим міцніший банк.

Існує безліч чинників, що впливають на формування і зростання банківського капіталу. По-перше, банк може здійснювати інвестування тільки в межах наявних у нього ресурсів. Ресурсна база в банківській діяльності зумовлює масштаби і величину банківського портфеля і, отже, обсяг і структуру доходів банку. По-друге, чималу роль у становленні структури капіталу і процентного співвідношення власних і позикових коштів відіграють тимчасовий характер і можлива нестабільність залучених коштів. По-третє, склад і структура капіталу комерційного банку робить істотний вплив на його ліквідність та фінансові результати діяльності у цілому. Крім того, існують і такі основоположні чинники, як період роботи банку, величина його власного капіталу, особливості діяльності банку, склад бізнесу, клієнтська база, кредитно-інвестиційна політика та стан середовища на банківському ринку.

Необхідність зростання банківського капіталу зумовлена також і необхідністю зростання української економіки. Зростання капіталу неможливо буде забезпечити тільки за рахунок внутрішніх джерел, необхідно активізувати процеси концентрації, централізації капіталу банків за рахунок залучення коштів із національного і світового ринків і тим самим створити можливість прискореного зростання капіталізації банківської системи.

Національний банк України проводить заходи щодо зростання капіталізації

вітчизняних банків шляхом прийняття відповідних нормативно-правових актів, які визначають рекомендований розмір економічних нормативів капіталу. Поряд з тим, збільшення рівня капіталізації банків України має бути ключовою компонентною у стратегії їхнього зростання. Для підвищення рівня капіталізації банків на макрорівні потрібно: вдосконалити банківське законодавство; активізувати роль банківських асоціацій; проводити регулятивну політику НБУ; створити систему рейтингування та підвищення конкурентоспроможності банків України порівняно з іноземними банками.

До основних напрямів підвищення рівня капіталізації банків відносять:

- нарощування банківського капіталу шляхом реінвестування прибутку, отриманого у результаті своєї діяльності;
- залучену банком коштів на умовах субординованого боргу;
- вихід банків на первинний та вторинний ринок цінних паперів;
- концентрація капіталу банків за рахунок злиття і поглинання;
- залучення іноземного капіталу в банківську сферу;
- вдосконаленню системи фінансового менеджменту в банках та ін. [3, с. 7].

Як наслідок, підвищення рівня капіталізації банків призводить до:

• покращення стійкості банку;
• збільшення частки на ринку банківських послуг;
• нарощування можливих обсягів кредитування;
• диверсифікації ризиків;
• розширення можливостей фінансових структур, щоб споживач міг отримати якісний європейський банківський сервіс у вітчизняних банках;
• підвищення довіри населення до стабільних високо капіталізованих комерційних банків [4].

Визначення показників, що свідчать про достатність банківського капіталу та надійність банків, дають змогу оцінити наявний та необхідний рівень капіталізації банківської системи країни. Відзначимо, що важливою складовою в діагностиці рівня капіталізації банку є ефективність використання ресурсів, до якої необхідно віднести такі показники як рентабельність капіталу (ROE) та рентабельність активів (ROA). Відповідно до рівня цих показників можна стверджувати про рівень дохідності капіталу та ефективності використання ресурсів. Невиконання вимог щодо рекомендованого рівня зазначених показників свідчить про необхідність поліпшення функціонування об’єктів вкладання коштів. І, зокрема, дотримання банківськими установами рекомендованого значення коефіцієнту фінансової незалежності буде свідчити про їхню незалежність від інших джерел фінансування.

Отже, підвищення капіталізації вітчизняних банків сприятиме зростанню їх надійності і конкурентоспроможності та, як наслідок, економічній стабілізації в країні загалом.

Список використаних джерел

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III, редакція від 19 січня 2020 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/ show/2121-14.

2. Коваленко В. В., Черкашина К. Ф. Капіталізація банків: методи оцінки та напрями підвищення. Суми, 2010. 152 с.

3. Васильченко З. М., Доманецький І. В. Капіталізація банків України: сучасний стан та проблеми нарощення. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. 2013. Вип.1 (14). С. 3–10.

4. Коваленко В. В., Черкашина К. Ф. Капіталізація банків: методи оцінювання та напрямки підвищення: монографія. Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2010. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/50195/5/.

Семенович І. В.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Бізнес-економіка", спеціальність "Економіка"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Ковтун О. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ОЦІНКА, СТАН І ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Під рівнем життя населення у науковій літературі розуміється соціально-економічне поняття, а також поєднання матеріального, соціального та духовного рівня благополуччя населення, яке диктується сучасними вимогами щодо розвитку людства [1, с. 222-225].

Всебічний аналіз цього поняття зумовлює оцінку матеріальних, культурно-побутових і соціальних умов життя різних груп населення і кожного їх члена. Таким чином, для вивчення рівня життя населення необхідним є використання системи взаємозв'язаних соціально-економічних показників, зокрема, таких як "якість", "рівень" та "вартість" життя.

Якість життя вимірюється як на підставі статистичних даних, так і за суб'єктивними оцінками людей, включаючи такі характеристики, як стабільність громадського життя, його безпека, розвиток політичних свобод, доступність і престижність професії та ін.

Поняття якість життя зазвичай застосовують при широкому розумінні рівня життя населення через включення до нього характеристик зайнятості, *умов життя*, стану здоров'я, довкілля, рівня освіти, соціального забезпечення тощо.

Умови життя поділяються на умови праці, побуту і дозвілля (відпочинку).

Умови праці включають санітарно-гігієнічні, психофізіологічні, естетичні та соціально-психологічні умови.

Умови побуту – забезпеченість житлом, його якість, розвиток побутового обслуговування, торгівлі, громадського харчування, транспорту, медичного обслуговування, освіти.

Умови дозвілля пов'язані з вільним часом людей – частиною позаробочого часу, яка використовується для розвитку особистості, більш повного задоволення її інтелектуальних, духовних і соціальних потреб.

Виходячи з цього розрізняють різні щаблі цієї категорії відповідно до визнаних суспільством і державою потреб, покладених в її основу:

- добробут – користування благами, які забезпечують всебічний розвиток людини;
- нормальний рівень – раціональне споживання за науково обґрунтованими нормативами, яке забезпечує відновлення фізичних та інтелектуальних сил людини;
- бідність – споживання благ на рівні збереження працездатності як нижчої межі відтворення робочої сили;
- злиденність – споживання мінімально припустимого за біологічними критеріями набору благ.

Для того, щоб оцінити добробут населення варто звернути увагу на такі показники, як: доходи і витрати населення; динаміка середньомісячної номінальної та реальної заробітної плати.

Згідно цих показників доходи населення у 2019 році становили 3 699 млрд грн, що на 479 млрд грн більше, ніж за 2018 рік. Динаміка витрат мала такий вигляд: 3815,5 млрд грн станом на 2019 рік проти 3248,7 млрд грн у 2018 році [2].

Темпи зростання номінальної і реальної заробітної плати у 2019 році мали такий вигляд: номінальна заробітна плата грудень до грудня 2018 року +16%; реальна заробітна плата - +11,3%.

Для визначення нормального рівня життя населення використовуються такі показники: мінімальної зарплати, який у 2020 році складає 4723 гривень; показник прожиткового мінімуму, який у 2020 році становить в середньому 2027 грн (з 01.01.2020р.); та споживчий кошик, який містить 296 товарів та послуг.

Офіційно повний список складових кошика розраховується згідно Постанови КМУ від 11 жовтня 2016 № 780 "Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих

товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення".

Серед низки соціальних стандартів, які діють в Україні та впливають на рівень життя населення, мінімальна зарплата відіграє найвагомішу роль. Відповідно до закону, саме прожитковий мінімум застосовується для встановлення розмірів мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, визначення розмірів соціальної допомоги, допомоги сім'ям з дітьми, допомоги у зв'язку з безробіттям, інших соціальних виплат. Одна з умов стабілізації рівня життя населення полягає у підвищенні мінімальних державних гарантій, у першу чергу з оплати праці, і доведенні мінімальної заробітної плати до прожиткового мінімуму працюючих [3, с. 180-184].

Рівень життя є достатньо складною і багатогранною категорією. Не дивлячись на те, що багато елементів життєвого рівня взаємозв'язані між собою, вони мають значні особливості, специфіку і для їх комплексної характеристики потрібне використання відповідної системи специфічних показників.

Існує думка, що рівень життя відображає стан економіки. Основними засобами досягнення цієї мети залишаються зростання ВВП й удосконалення механізму його розподілу, підвищення конкурентоспроможності економіки. Треба розглядати підвищення добробуту не тільки як результат економічного зростання, а й як його умову.

Загалом рівень бідності в Україні знизився до 4,0% у 2018 році з 4,9% та 6,4% у 2017 та 2016 роках відповідно.

Слід зазначити, що шляхи і методи підвищення рівня життя людей в різні періоди розвитку країни неоднакові, перш за все, через змінні економічні можливості. Крім того, рівень життя можна розглядається за трьома категоріями: всього населення; за соціальними групами; з різною величиною доходу.

Останні дві категорії є особливо важливими для характеристики ступеня розшарування населення за майновим станом. Вони активно вивчаються, оскільки зближення добробуту різних груп населення і скорочення диференціації доходів сімей є пріоритетними цілями соціальної політики розвинених країн.

Отже, підвищення рівня життя населення є головною метою будь-якого прогресивного суспільства. Держава зобов'язана створювати сприятливі умови для довгого, безпечного, здорового і благополучного життя людей, забезпечуючи економічне зростання і соціальну стабільність суспільства.

Також сучасному виробництву потрібні принципово нова техніка і технології, висококваліфіковані працівники, власники інтелектуального капіталу. Виконати ці завдання в умовах світової фінансово-економічної кризи можливо лише шляхом проведення державної соціальної політики.

Прогнозування рівня життя і соціальний захист населення є важливою функцією держави. Ринок сам по собі не може регулювати цю сферу, тому обов'язок регулювання в цій сфері покладається на державу. Проблема бідності вимагає практичних дій щодо її зменшення, потребує об'єктивної та всебічної наукової оцінки поширення в українському суспільстві з боку органів державної влади та органів місцевого самоврядування для розробки ефективних програм соціальної допомоги й упорядкування несправедливої диференціації доходів населення.

І на сам кінець зазначимо, що існує два шляхи зменшення бідності та підвищення рівня життя населення. Перший – це активний спосіб, тобто підвищення доходів працюючих, другий – пасивний через підвищення соціальної допомоги. Виходом має стати соціально орієнтована економіка як механізм переробки ресурсів у товари та послуги для громадян, яка зрештою приведе до створення свідомого власника, зможе подолати масштабну бідність та зробить нашу державу країною зі зростаючим добробутом.

Для вирішення цієї проблеми необхідний переведення тіньової економіки в легальне становище, у тому числі і за рахунок зниження податкового тягаря. Необхідне оздоровлення економіки, підвищення рівня реальної заробітної плати, яка повинна виявитися стимулом зростання продуктивності праці, економічної активності.

Тому політика в сфері соціального захисту населення має бути більш грамотною, що сприятиме підвищенню рівня життя громадян, забезпеченню гідного життя пенсіонерів, сиріт, інвалідів, соціально-незахищених верств населення.

Список використаних джерел

1. Гордей О. Система чинників і фінансові показники вимірювання рівня життя населення. Економіка. 2009. № 10. С. 222–225.

2. Доходи і витрати населення України. URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn_ric/dvn%20_u/dvn_u.htm.

3. Бендасюк О. А., Старченко Л. В., Лукьяненко В. В. Моніторинг якості життя населення регіону в умовах сталого розвитку. Механізм регулювання економіки. 2010. № 1. С. 180–184.

4. Вітер В. До проблеми моніторингових оцінювань рівня життя населення України. Україна: аспекти праці. 2010. № 7. С. 27–35.

5. Старченко Л. В. Оцінка якості життя населення регіону в умовах сталого розвитку: монографія; за заг. ред. І. М. Сотник. Суми : Вид-во СумДУ, 2010. 270 с.

Сиглова С. Ю.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Міжнародна економіка", спеціальність "Економіка"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Ковтун О. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ПРИНЦИПИ ТА ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

Державний бюджет є головним плановим інструментом, яким користується держава та сукупністю грошових економічних відносин сучасного суспільства з приводу формування і витрачання фінансових ресурсів держави, він забезпечує економічну і соціальну стабільність та належний рівень життя суспільства. Формування державного бюджету, його доходи і особливо видатки напряму здійснюють (як свого часу обґрунтував, а потім і реалізував на практиці Дж. М. Кейнс) потужний мультиплікативний вплив (через ефект так званого видаткового мультиплікатора) на розвиток держави, добробут суспільства та інші значущі показники соціально-економічного розвитку суспільства.

Складова система бюджету поєднує в собі найосновніші фінансові категорії: дохід і видатки держави, систему податків, державний кредит і державний борг. Також державний бюджет є основним джерелом та інструментом забезпечення розвитку економіки та соціальної сфери країни і являє собою матеріальну базу для виконування державою її соціально-економічних функцій.

При плануванні коштів, якими буде розпоряджатися держава дотримуються певних принципів їх формування. Загалом принципів, на яких базується побудова державного бюджету є десять: 1) принцип єдності; 2) принцип збалансованості; 3) принцип самостійності; 4) принцип повноти; 5) принцип обґрунтованості; 6) принцип ефективності та результативності; 7) принцип субсидіарності; 8) принцип цільового використання бюджетних коштів; 9) принцип справедливості та неупередженості; 10) принцип публічності та прозорості.

Але головним принципом при формуванні бюджетної системи України сьогодні на нашу думку є створення механізму, який за використанням фінансових ресурсів держави буде окреслювати унітарний устрій України разом з незалежністю місцевих бюджетів.

Зазначимо, що дохід бюджету становлять кошти, що надходять у державу на безповоротній основі, від них залежить фінансування розгалужених благ в нашому повсякденному житті, а також вони повинні гарантувати нам стабільний фінансовий стан у державі. При цьому особлива роль у бюджеті відведена податковим надходженням від домогосподарств та різноманітних підприємств, які допомагають забезпечити чималу суму коштів до бюджету.

Державний бюджет вважається інструментом, який необхідний для концентрації основних фінансових джерел, а також механізмом який контролює фінанси за їх

формуванням та найефективнішим використанням грошовими фондами держави.

Формування свого бюджету держави має ґрунтуватися на таких чинниках як: продуктивна діяльність; підприємницька діяльність; державні послуги; дохід від майна та майнових прав; дохід від державних угідь; податки; трансферти; позики; емісія.

При цьому потрібно виходити із необхідності забезпечення стабільності, справедливості та контрольованості організації бюджетного процесу.

А при дефіциті бюджету держава зможе застосувати емісійний та беземісійний такі методи його подолання. Емісійний метод являє собою метод користування грошово-кредитною емісією, а неемісійний метод відбувається здебільшого за рахунок збільшення податків, або зменшення видатків. Як показує світова практика, другий метод боротьби з бюджетним дефіцитом вважається більш обґрунтованим.

Список використаних джерел

1. *Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. М.: Эксмо, 2007. 960 с.*
2. *Дідківська Л. І., Головко Л. С. Державне регулювання економіки: навч. посібник. Київ: Знання, 2007. 214 с.*
3. *Пасічник Ю. В. Бюджетна система України: навчальний посібник. К.: Знання-Прес, 2006. 607 с.*

Смолякова Є. С.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Управлінський облік і податковий консалтинг",
спеціальність "Облік і оподаткування"
Науковий керівник: к.е.н., ст. викл. Кузьма Х. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ХАРАКТЕРИСТИКА НОВИХ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ: ІНДЕКСУ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ (ІЛР), ІНДЕКСУ ЕКОНОМІЧНОЇ СВОБОДИ (ІЕС) ТА РІВНЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ (РГ)

Політична, соціальна та військова доля країн тією чи іншою мірою залежить від економічного розвитку. Успіх держави безпосередньо залежить від макроекономічного розвитку. Макроекономічні показники є базовими індексами економіки, за допомогою яких визначають стан зальної економіки країни в цілому.

Щоб зрозуміти стан національний економіки певної держави необхідно звернутися до значень макроекономічних показників, які можуть охарактеризувати економічне становище з різних сторін. Найважливішими показниками вважають такі, як: інфляційні очікування, темпи зростання реальних обсягів національного виробництва, валовий внутрішній продукт, рівень безробіття тощо. Аналіз рівня і динаміки макроекономічних показників демонструє, як працює економіка.

Але все частіше, крім основних індикаторів економіки, починають використовувати нові макроекономічні показники, серед яких найчастіше аналізуються: індекс людського розвитку (ІЛР), індекс економічної свободи (ІЕС) та рівень глобалізації (РГ).

Індекс людського розвитку − це суцільний показник для оцінювання довгострокового прогресу в трьох основних ознаках людського розвитку:

1. Приблизний термін тривалості життя.
2. Рівень грамотності населення та очікувана тривалість навчання.
3. Гідний рівень життя або ВНД на душу населення [4].

Даний показник є стандартним інструментом при загальному порівнянні рівня життя різних країн і регіонів, а також він публікується щорічно, у звіті ООН про розвиток людського потенціалу з дня своєї розробки, а саме з 1990 року [4].

Індекс людського розвитку вимірюється у відносних величинах: $0 < ІЛР < 1$.

Максимально можливе значення ІЛР – 1, а мінімальне – 0. Якщо значення менше ніж 0,5 то прийнято вважати, що країна має "низький розвиток", а якщо ж показник є більшим за 0,8 то така країна, вважається, має "високий розвиток".

Індекс людського розвитку демонструє цілі до яких треба прагнути кожній державі,

це й підвищення середньої тривалості життя до 85 років, і заохочування людей до вищої освіти, задля підвищення грамотності населення, а також розумне керування країною для наближення до найвищого показника ВВП на душу населення у розмірі 40 000 доларів.

Цей показник має свої недоліки, бо за його величиною не можна судити про те, з якої саме причини якась країна збільшила або ж зменшила своє значення відносно показника Індексу людського розвитку у загальному рейтингу країн, але не дивлячись на це ІЛР являє собою одну з найавторитетніших класифікацій, яка характеризує суспільний розвиток.

Другим новим макроекономічним показником в системі національних рахунків вважають рівень економічної свободи, який відображає рівень державного втручання в економічні процеси. Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom) – це комбінований показник, який оцінює рівень економічної свободи в країнах світу. Випускається американським дослідним центром "Фонд спадщини" (The Heritage Foundation) спільно з видавництвом "The Wall Street Journal" [6].

Засновники Індексу вважають, що між свободою економіки і успішністю її розвитку є взаємозв'язок, який можна спостерігати завдяки даним Індексу.

Для розрахунку Індексу використовують 12 факторів, які згруповані у 4 категорії:

1. Верховенство права (права власності, ефективність судочинства та цілісність уряду);
2. Рівень втручання уряду (податкове навантаження, державні витрати та фіскальне здоров'я);
3. Ефективність регулювання (свобода бізнесу, свобода праці та монетарна свобода);
4. Відкритість ринку (свобода торгівлі, свобода інвестування та фінансова свобода) [3].

За кожним показником країна може отримати оцінку від 0 до 100 балів, крім того всі індекси є рівноважні, відповідно чим ближче показник наближається до 100, тим більш високо оцінюється рівень економічної свободи в певній країні, і навпаки. Для остаточного розрахунку Індексу дані показників підсумовуються. Таким чином, 100 балів може отримати країна з "абсолютно вільною" економікою, а там, де свободи, як такої, немає взагалі, відповідно результат буде дорівнювати 0.

Індекс економічної свободи вважають вагомим показником, тому що завдяки результатам можна дослідити доволі сильне співвідношення між економічною свободою і розвитком країни. Як правило, країни з високим рівнем економічної свободи мають вищий рівень добробуту громадян та у свою чергу краще справляються зі зменшенням бідності, ніж жорстко регульовані державою економіки. Відповідальність за прийняття важливих економічних рішень знаходиться в руках підприємців, тим самим скорочуються економічні функції держави, тому в такій країні і спостерігається зростання суспільного добробуту. Країни, які проводять політику економічної свободи, створюють сприятливі умови для торгівлі і підприємництва, які, в свою чергу, генерують економічне зростання.

Останній із вище наведених макроекономічних показників, але не останній за значенням, є рівень глобалізації. Глобалізація охоплює та здійснює величезний вплив на усі сфери діяльності людини та суспільства, а саме: економічну, політичну та соціальну сфери, котрі закладають матеріальну та політичну основу держави.

Науковці активно досліджують існуючі та розробляють нові індекси глобалізації, намагаючись охопити повністю цей різнобічний процес з різних точок зору та всебічно його оцінити. Найпоширенішим та найавторитетнішим у світі є KOF-індекс (KOF Index of Globalization) створений у 2002 році при Швейцарському економічному інституті KOF за участю Швейцарського Федерального технологічного інституту.

В цілому база налічує 24 змінні, серед яких, субіндекси і змінні, які включені в індекс глобалізації KOF:

1. Економічна глобалізація виражає оборот товарів, капіталу і послуг, включаючи ринковий обмін.
2. Політична глобалізація, яка визначається розповсюджуванням державної політики.
3. Соціальна глобалізація, це поширення ідей, інформації, людей.

З цього можна зробити висновок, що глобалізація пояснюється як процес, котрий знищує

національні кордони, об'єднує національні економіки, культури, технології та системи управління.

Індекси глобалізації відіграють важливу роль для розуміння інвестиційних процесів, стану розвитку та динаміки зростання головних суспільних сфер країни, а також для розуміння глобального стану навколишнього середовища, тобто інших держав.

Отже, всі досліджувані макроекономічні показники, і індекс людського розвитку, і індекс економічної свободи, і рівень глобалізації взаємопов'язані між собою і виконують важливу роль для кожної країни. Особливо вагоме значення вони відіграють при порівнянні рівня життя між різними країнами, адже вони найбільш точно можуть оцінити рівень освіченості, грамотності та добробуту населення. Оскільки, Україна має переважно середні показники по цим індексам, ми вважаємо, що держава повинна проводити політику, яка буде спрямована на їх покращення.

Список використаних джерел

1. *2020 Index of Economic Freedom. URL: https://www.heritage.org/index/ranking.*
2. *KOF Globalisation Index. URL: https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html.*
3. *The Heritage Foundation: Індекс економічної свободи. Українське товариство економічних свобод. URL: https://ueff.org/uk/indeksy/75-indeks-ekonomichnoi-svobody-ukrainy.*
4. *Індекс людського розвитку. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Індекс_людського_розвитку.*
5. *Нерівність у людському розвитку в 21 столітті. URL: http://www.un.org.ua/images/documents/4792/Ukraine%20(ukr).pdf.*
6. *Шуба М. В. Україна в міжнародних рейтингах інвестиційної привабливості: аналіз поглядів світових агенцій та організацій. Бізнес Інформ. 2015. № 9. С. 135–139.*

Столярчук В. І.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Облік і оподаткування",
спеціальність "Облік і оподаткування"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Герасименко Т. О.
Львівський торговельно-економічний університет

ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА ЗАВДАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Аспекти механізму розробки та реалізації механізму фінансової стратегії в сучасних трансформаційних процесах, які диктують нові правила стратегічного управління підприємством, є досить актуальними, що обумовлюють необхідність аналізу проблем і вироблення рекомендацій для їх подолання. Як показав огляд економічної літератури, дослідженням процесів формування фінансової стратегії підприємств присвячені праці вітчизняних і зарубіжних авторів. Зокрема, теоретико-методичні аспекти стратегічного і фінансового управління досліджували такі вчені, як І. Ансофф, І. Бланк, А. Гриньов, О. Ястремська, Л. Радова, М. Портер, В. Савчук. Вагомий внесок у дослідження питань механізму формування та реалізації стратегії підприємства зробили такі науковці: І. І. Бажин, Л. Є. Довгань, В. Г. Герасимчук, А. П. Градов, Б. М. Мізюк, Л. С. Козак, Л. Н. Павлова, П. Друкер та ін. Однак неоднозначність підходів до визначення сутності поняття "фінансова стратегія підприємства" та механізму її формування і реалізації потребують подальших досліджень.

І. Ансофф під фінансовою стратегією суб'єкта господарювання розуміє "комплексне управління всіма активами і пасивами підприємства" [1]. І. Бланк вважає, що "фінансова стратегія – це один із важливих видів функціональних стратегій підприємства, яка забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності й фінансових відносин за допомогою формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних методів їх досягнення, які адекватні коригуванню напрямів формування та використання фінансових ресурсів при зміні умов зовнішнього середовища" [3]. А. Г. Семенов під фінансовою

стратегією розуміє "генеральний план дій щодо забезпечення підприємства грошовими коштами". На його думку, особливу увагу при розробці фінансової стратегії необхідно приділяти повноті виділення грошових доходів, мобілізації внутрішніх ресурсів, максимальному зменшенню собівартості продукції, правильному розподілу й використанню прибутку, визначенню потреби в обігових коштах, раціональному використанню капіталу підприємства [4]. Г Кіндрацька та М. Білик вважають, що "фінансова стратегія являє собою інструмент перспективного управління усією фінансовою діяльністю організації, підпорядкованого реалізації цілей загального її розвитку в умовах істотних змін макроекономічних показників, системи державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури фінансового ринку і пов'язаної з цим невизначеності" [2].

З огляду на зазначене, можна констатувати, що фінансовій стратегії притаманна довгострокова мета підприємства у фінансової сфері. На нашу думку, фінансова стратегія підприємства – це довготерміновий фінансовий план розвитку підприємства, який направлений на формування і використання фінансових ресурсів у цілях забезпечення стабільного стану підприємства та формування фінансових відносин із контрагентами. Основне призначення фінансової стратегії в системі управління підприємством полягає в тому, що вона забезпечує: формування та ефективне використання фінансових ресурсів; відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства; визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямів фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами.

Фінансова стратегія має свої характерні особливості:

– її виокремлюють за відповідною сферою господарської діяльності підприємства;

– вона спрямована на реалізацію не всього комплексу інтересів його власників, а тільки фінансових;

– її формування повинно відбуватися за рахунок ефективного використання фінансового потенціалу підприємства;

– її розроблені напрями повинні передбачати можливість своєчасної адаптації підприємства до зміни умов зовнішнього фінансового середовища, що безпосередньо впливають на результати фінансової діяльності підприємства.

З урахуванням цих особливостей основними завданнями фінансової стратегії є:

– визначення успішних методів використання фінансових можливостей суб'єкта господарювання;

– визначення перспективних фінансових взаємовідносин із нефінансовими корпораціями, державою та іншими інститутами;

– фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності на перспективу;

– вивчення економічних та фінансових можливостей конкурентів, розробка та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості;

– розробка способів виходу із кризового стану.

Таким чином, фінансова стратегія є важливим інструментом управління фінансовими ресурсами підприємства у довгостроковій перспективі. Врахування вищеокресленії характерних особливостей та вирішення основних завдань сприятиме формуванню ефективної фінансової стратегії і, відповідно, прийняттю адекватних управлінських рішень щодо фінансового розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика. 1998. 519 с.

2. Білик М. Д. Стратегічне управління та стратегії підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2009. № 4. С. 143–149.

3. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. К.: Ника-Центр: Эльга, 2004. 720 с.

4. Семенов А. Г., Єропутова О. О., Плаксюк О. О. Класифікація видів фінансової стратегії підприємства. Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво: науково-виробничий журнал. 2012. № 1. С. 163–170.

Тишко Ю. О.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Міжнародна економіка",
спеціальність "Економіка"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Куцик В. І.
Львівський торговельно-економічний університет

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Згідно з офіційним визначенням Комісії ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) транс національна корпорація (ТНК) – це компанія, яка має господарські одиниці у двох чи більше країнах незалежно від їх юридичного статусу та сфери діяльності; оперує у рамках системи прийняття рішень, що дозволяє проводити узгоджену політику та здійснювати загальну стратегію через єдиний керівний центр; в якій окремі одиниці пов'язані через власність або в інший спосіб так, що одна або декілька з них можуть мати значний вплив на діяльність інших, зокрема ділити знання, ресурси і відповідальність з іншими.

Прямі іноземні інвестиції ТНК відіграють значну роль для економіки країни. Приплив прямих іноземних інвестицій в країну слід розцінювати не лише як приплив капіталу, але як і набуття нового досвіду управління, прогресивних технологій, доступу до ринків збуту, сировини, що вже має ТНК як інвестор (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка надходжень прямих іноземних інвестицій в економіку України у 2005-2018рр., млн дол. США

Рік	Прямі іноземні інвестиції в Україну	Приріст/падіння за рік
2005	7808	6093
2006	5604	-2204
2007	9891	4287
2008	10913	1022
2009	4816	-6097
2010	6495	1679
2011	7207	712
2012	8401	1194
2013	4499	-3902
2014	410	-4089
2015	2961	2551
2016	3284	323
2017	2202	-1082
2018	2870	668

Проте приплив прямих іноземних інвестицій в Україну є незначним у порівнянні з іншими країнами Європи. Іноді, в результаті несприятливого інвестиційного клімату значна кількість іноземних інвесторів покидають ринок України.

На основі представлених даних можна зробити висновок, що суттєвий негативний вплив на обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну спричинила глобальна економічна криза 2007-2009 рр. та війна проти України, розпочата у 2014 році.

Приплив прямих інвестицій в Україну відбувається через функціонування ТНК у таких секторах економіки регіонів України:

– виробництво кондитерських виробів (шоколаду) та концентрованих харчових продуктів: ТНК "Nestle" (ТМ "Світоч", "Торчин-продукт", "Крафт Фудз" (ТМ "Корона") та ін.;

– переробка молока: ТНК "Groupe Lactalis", "Bel Group", "Danone" (Франція),

“Юнімілк” (Росія);

– виробництво продуктів побутової хімії та парфумерії: ТНК Procter&Gamble (США);

– Japan Tabacco International”, “Imperial Tabacco Group”, “Philip Morris”, “B.A.T.”;

– пивобезалкогольна галузь: пиво, безалкогольні напої ТНК – “Coca-Cola”, “Pepsi”(викуп “Сандри”), “Orangina Group” (викуп “Росинки”);

– переробка олійних та зернових культур: компанії “Bunge” (викуп елеваторів, контроль над експортом зерна; ТМ “Олейна”, “Щедрий Дар” тощо).

Україна є привабливою для діяльності ТНК у таких аспектах:

1) Привабливе геополітичне положення;
2) Потужний ресурсний потенціал;
3) Укладення міжнародних угод про заохочення і захист інвестицій тощо.

Проте, недоліків для розвитку ТНК на території України є більше ніж переваг, а саме:

- Високий рівень корупційності в усіх сферах господарської діяльності в усіх сферах господарської діяльності;

- Недосконаліть національної нормативно-правової бази, нестабільність економіко-політичної ситуації;

- Невисокий платоспроможний попит населення України;

- Складність податкової системи, високе податкове навантаження тощо.

Для покращення інвестиційного клімату в Україні слід провести наступні заходи:

- Забезпечити захист іноземних інвестицій як економічними, так і політичними засобами;

- Вдосконалити законодавчу базу;

- Оптимізувати податкову систему;

- Забезпечити політичну стабільність;

- Сформувати інвестиційну інфраструктуру тощо.

Список використаних джерел

1. Аналіз прямих іноземних інвестицій в економіку України та передумови необхідності їх залучення. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2019/36.pdf.

2. Особливості діяльності транснаціональних корпорацій в Україні та їх вплив на національну економіку. URL: http://journals.uran.ua/index.php/2312-2404/article/view/39773/35874.

3. Аналіз та оцінка економічної діяльності ТНК в Україні. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/ ?op=1&z=3643.

Федоренко А. О.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Міжнародна економіка",
спеціальність "Економіка"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Куцик В. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ НА МІЖНАРОДНІ ЗВ'ЯЗКИ ТА ЗОВНІШНЮ ТОРГІВЛЮ УКРАЇНИ

Зовнішня торгівля – це специфічний сектор економіки окремої держави, суб'єктами якого сьогодні є підприємницькі структури, пов'язані з реалізацією товарів (послуг, ідей) на зарубіжних ринках і частини зарубіжного товару на національному ринку. Зовнішня торгівля України є об'єктом національного державного регулювання і пов'язана з торговельним балансом країни. Здійснюється вона на основі Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" [3].

Зовнішня торгівля значно впливає на зростання ВВП будь-якої з країн, вона виступає основним джерелом формування доходів суб'єктів фінансових відносин. Економісти довели, що позитивному зростанню ВВП сприяє експортно-імпортна діяльність країни, а саме за умов високої продуктивності та конкурентоспроможності вітчизняної продукції [4].

Україна це держава, яка має високий рівень відкритої економіки на котру припадає 0,07% світового ВВП і 0,3% світового експорту. Після здобуття незалежності Україна почала вести активну зовнішньоторговельну політику. Починаючи з 1993 року її зовнішньоекономічними партнерами було більше, ніж 180 країн світу. Можна з упевненістю сказати, що зовнішня торгівля має для України велике значення.

Основні ознаки регіональної структури зовнішньої торгівлі України:

1. Україна співпрацює майже з 160 країнами світу.
2. Усі регіони, нині за винятком Донецької та Луганської областей, АР Крим, задіяні у зовнішньоторговельних операціях.
3. До найголовніших партнерів зовнішньої торгівлі відносять ЄС,США, дещо менше РФ, у світлі сьогоднішніх подій. На них припадає приблизно 2/3 обсягу зовнішньої торгівлі України.
4. Україна займала головне місце серед зовнішньоекономічних партнерів РФ, але взаємне співробітництво істотно знизилось внаслідок конфлікту між державами.
5. Співробітництво України з ЄС за останні декілька років дуже зросло, що відображається ефективними показниками розвитку економіки. Вони співпрацюють у рамках "Угоди про партнерство і співробітництво" (1992 р.).

Протягом 2017 року сформувалася така географічна структура експорту та імпорту, що не зазнала значних змін в порівнянні з минулими роками (рис. 1).

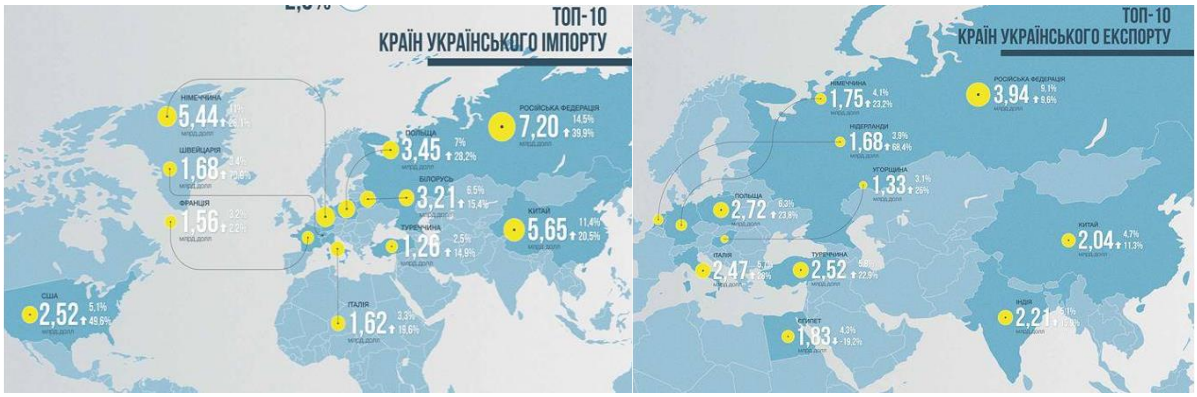


Рис. 1. Географічна структура експорту та імпорту України *[2]*

А от у 2019 році українці стали свідками справді тектонічних зсувів у географії української торгівлі товарами.

По-перше, Росія втратила лідерські позиції серед окремих країн – торговельних партнерів України.

По-друге, Китай став найбільшим партнером.

По-третє, торгівля товарами з ЄС значно сповільнилася.

У грудні 2018 року Росія запровадила санкції на імпорт понад 200 товарів з України, а у квітні 2019 року до цього списку додали ще близько 140 товарів. Крім цього, експорт деяких російських товарів до України, переважно енергоресурсів, або був заборонений, або потрапив під нову систему дозволів.

Україна відповіла розширенням переліку товарів, заборонених для імпорту з Росії. Ці заходи знизили експорт України до Росії на 10%, а імпорт – на 13%.

Внаслідок цього у 2019 році Росія вперше втратила позиції найбільшого торговельного партнера України серед окремих країн. Це стосувалося як експорту, так й імпорту [5].

Китай став основним партнером, випередивши Польщу в експорті та Німеччину в імпорті. І якщо зростання ролі Китаю в імпорті було очевидним протягом останніх кількох років, той факт, що Китай перевершив Польщу як головного індивідуального експортного партнера України став несподіванкою [5].

На початку року Польща була основним торговельним партнером, але надалі ситуація змінилася.

Експорт до Китаю швидко зростав за рахунок постачання агропродукції та руди, тоді як експорт до Польщі почав сповільнюватися.

Це підводить нас до третьої зміни, а саме до уповільнення торгівлі України з Європейським Союзом.

Торгівля України з ЄС відновила зростання у 2016 році, й три роки вона росла швидше, ніж торгівля з іншими торговельними партнерами. Головним драйвером зростання торгівлі з ЄС був експорт на тлі поступового впровадження Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ).

У 2019 році тенденції змінилися. За даними Укрстату, український експорт товарів до ЄС за січень-листопад зріс на дуже помірні 4%, поступово сповільнюючись, тоді як експорт до Китаю зріс на 70%, а загальний експорт – на 6% [5].

Від часу поширення пандемії коронавірусу й збільшення кількості країн, які запроваджували певні обмеження, постало запитання: як це вплине на зовнішню торгівлю такої залежної від неї країни, як наша?

Кількість товарних груп, за якими за рік, що минув, зріс експорт, украй незначна. Ідеться фактично лише про зерно, борошно, крупи, готові продукти із зерна, корми для худоби, а також залізну руду, тютюнові вироби, напої, скловироби, добрива та мийні засоби. Окрім невеликої кількості таких товарних груп та обмеженого потенціалу для подальшого зростання, проблема полягає також у низькому рівні обробки більшості такої продукції. Натомість у галузях із більшою доданою вартістю, які ще донедавна мали позитивну динаміку, спостерігається спад: ідеться про меблі, продукцію деревообробки, більшість видів хімічної продукції, вироби легкої промисловості, низку продовольчих товарів (наприклад, вироби харчової промисловості, м’ясо, плоди, овочі, яйця) [1].

Український експорт до найбільшого споживача наших товарів –Європейського Союзу – у березні 2020 року був меншим на 10,5%, ніж того самого місяця 2019-го (відповідно $1,6 млрд та $1,79 млрд), а частка все ще основного ринку збуту українських товарів у їхньому загальному вивозі із України просіла з 41,3% до 38,6% [1].

В умовах споживчого буму на українському ринку, який тривав упродовж усього І кварталу 2020 року (зростання роздрібних продажів пришвидшилося з 10,5% за підсумками 2019-го до 12,1% у січні та 15,7% у лютому 2020-го), імпорт товарів із ЄС, навпаки, суттєво зріс. У березні 2020 року з ЄС до України було ввезено продукції на $2,26 млрд проти $2,08

млрд торік, а їхня частка в структурі українського імпорту зросла до 47,7% проти 42,1% у березні 2019-го. Цьому не завадили ні запровадження карантину, ні ускладнення процесу розмитнення та особливо реалізації товарів у нових умовах [1].

Про відсутність скільки-небудь суттєвого зв'язку між обмеженнями, пов'язаними з поширенням COVID-19 та динамікою двосторонньої торгівлі, свідчать також зміни обсягів торгівлі України з одного боку з Францією, а з іншого – з Великою Британією та Швецією. Дві останні неохоче та пізніше почали запроваджувати заходи протидії поширенню епідемії. Однак український експорт товарів до Великої Британії зріс всього на 2,7% (із $51,4 млн у березні 2019-го до $52,8 млн у березні 2020-го), до Швеції – на 3% [1] .

У торгівлі з третьою найбільш постраждалою від коронавірусної інфекції в березні країною Європи – Францією – відбулося навпаки: якщо експорт українських товарів зріс на 17% (з $32 млн до $37,4 млн), то імпорт звідти на український ринок просів лише з $192,8 млн до $185,2 млн. Натомість імпорт британських товарів до України зменшився за той самий час на 17% (із $84,7 млн до $70,3 млн), а зі Швеції зріс на 7% (із $29,8 млн до $31,9 млн) [1].

Український експорт до Китаю в березні 2020 року більш як у півтора раза перевищив торішній показник і сягнув $493,4 млн (проти $326,6 млн у березні 2019-го). Частка поставок до Піднебесної в українському вивозі впевнено вийшла на перше місце з великим відривом від решти споживачів українських товарів (10,4% проти 7,6% рік тому). Натомість китайський імпорт до України зменшився на 17,2% (з $688,6 млн до $569,9 млн), а його частка в загальних обсягах увезених до України товарів – до 12% (із 13,9% торік) [1].

Натомість у 2020 році тривало зростання питомої ваги в зовнішній торгівлі України найбільшого західного сусіда – Польщі. Попри просідання цін на частину продукції та загальний спад українського експорту до ЄС через кризові тенденції там, обсяг поставок вітчизняних товарів на польський ринок зберігся фактично на торішньому рівні (у березні 2019-го – $287,9 млн, у березні 2020-го – $286,2 млн). Водночас постачання польських товарів на український ринок зросло із $335,7 млн до $355,9 млн, а його частка в українському імпорті товарів – із 6,8% до 7,5%. Це майже відповідає частці Польщі в українському експорті, яка сягнула 6,9% [1].

Зовнішня торгівля нашої держави розвивається під впливом погіршення кон'юнктури для вітчизняного виробника зовнішніх ринках, неактивності влади України щодо розробки стратегії розвитку конкурентно-спроможного експортоорієнтованого національного товаровиробника, падіння національного виробництва. До вище сказаних проблем доєдналася й світова пандемія. Та завдяки зваженим та мудрим рішенням наша зовнішня економічна діяльність зможе втриматись на плаву, а згодом показати позитивні результати.

Список використаних джерел

1. *Експорт – Імпорт – Карантин. URL: https://tyzhden.ua/Economics/242714.*
2. *Зовнішня торгівля України товарами у 2017 році. URL: https://www.uifuture.org/post/zovnisna-torgivla-ukraini-tovarami-u-2017-roci/.*
3. *Зовнішня торгівля: виклики і перспективи: процеси, результати, перспективи. Біла книга державної політики / за ред. Ю. Г. Рубана. К.: НІСД, 2011. с. 55–572.*
4. *Курищук В. Державна фінансова підтримка експортної діяльності в Україні. Економіст. 2012. № 6. С. 39–41.*
5. *Хто зайняв місце Росії: як змінилася зовнішня торгівля України у 2019 році. URL: https://www.eurointegration.com.ua/articles/2020/02/3/7105833/.*

Фещин М. М.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Облік і оподаткування",
спеціальність "Облік і оподаткування"
Науковий керівник: к.е.н., ст. викл. Кузьма Х. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ЦИКЛІЧНІСТЬ ЯК ФОРМА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Серед проблем ринкової економіки, однією з найбільш актуальних і разом з тим складних, є проблема нестабільності економічного розвитку. Економічні процеси характеризуються високою динамічністю, тому будь-яка ринкова економіка не завжди може перебувати в рівноважному стані. На протязі останніх двох століть відбувається коливання ринкової економіки, тобто чергування її піднесень та спадів, що проявляється у змінах обсягів національного виробництва, цін, процентних ставок і зайнятості. Такі зміни називають економічними коливаннями. Економічні коливання – це зміни обсягу національного продукту, зайнятості та доходів, що відбуваються через піднесення та спади в різних секторах національної економіки. Вони не є регулярні і їх майже неможливо спрогнозувати з високим ступенем точності.

Економічні цикли поділяються на чотири фази:

– пік;
– спад;
– дно;
– піднесення.

Фаза спаду (кризи), в якій зосереджено основні ознаки й суперечності циклічного процесу, починає і закінчує цикл.

Слід зауважити, що економічні цикли – процеси об'єктивні, тобто у кожного з них є свої об'єктивні причини, чинники та засоби регулювання. Це означає, що вивчення об'єктивної сутності проявів економічних циклів, надасть можливості зменшувати їх негативні наслідки та підвищувати ефективність економіки. Під циклічністю розглядають форму руху національної економіки та світового господарства, що допускає чергування еволюційних і революційних стадій їх розвитку.

У світовій економічній літературі аналіз сутності коливань з огляду на довжину хвилі має найбільш широке поширення, що дає змогу використовувати напрацювання в даній сфері для формування антициклічної політики. Також для дослідження циклічних коливань використовується спектральний аналіз, тобто аналіз за частотою та амплітудою коливань. Продовжуючи розгляд теоретичних засад циклічних коливань в економіці слід звернути увагу на чинники, що впливають на формування кон'юнктури. На думку авторів [2, с. 25] зазначені чинники можна розділити на дві групи:

– циклічні;
– нециклічні.

Економічний розвиток будь-якої держави залежить від великої кількості зовнішніх і внутрішніх чинників, врахування яких, з одного боку, у вигляді стратегій дозволяє сформувати підґрунтя для сталого розвитку держави, а з іншого – забезпечує можливість визначати слабкі місця в сучасній динаміці розвитку. Кожен з чинників має свою природу та свій вплив, однак підґрунтям, на якому здійснюється формування стратегічних напрямів розвитку, завжди виступають політичні чинники. Циклічність – найважливіший фактор економічної динаміки, одна з детермінант макроекономічної рівноваги. Основною рисою циклічності є те, що рух відбувається по спіралі, а не по колу. Тому, циклічність – форма прогресивного розвитку. Циклічний розвиток – це прояв самої сутності розвитку виробництва, його природна властивість, спосіб його прогресивного руху. Тим самим циклічність – свідоцтво життєздатності даного суспільного ладу, свідоцтво його права на існування. Основним завданням будь-якої економічної системи є нівелювання результатів циклічного розвитку, передбачення кризових

явищ та найшвидше їх подолання. Для української економіки це питання є актуальним, оскільки сьогодні ми відчуваємо не лише вплив глобальної економічної кризи, але й є свідками політичної нестабільності, невирішеності багатьох системних проблем у промисловості та нестабільності на Сході країни. Циклічність виражається в регулярному повторенні коливань ділової активності, коли зростання виробництва змінюється падінням, а підвищення ділової активності – зниженням. Циклічність також характеризується періодичним зростанням і спадом ринкової кон'юнктури.

Як підсумок можна сказати, що циклічність має динамічний характер і є вагомим економічним явищем. Потребу в накопиченні знань про нові циклічні процеси та їх синхронізацію спричиняє розвиток економіки.

Список використаних джерел

1. Коваленко М. О. Циклічність економічного розвитку України та депозитні ресурси банків у цих умовах, 2017.

2. Циклічні коливання в національній економіці : наукове видання // В. Р. Кучеренко, А. В. Андрейченко, С. В. Левинський, Є. В. Рак. Одеса: "Атлант", 2010. 144 с.

Фещук Р. Р.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ООП "Облік і оподаткування",
спеціальність "Облік і оподаткування"
Науковий керівник: проф. Куцик П. О.
Львівський торговельно-економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Для підприємства, будь-якої форми власності, неможливо представити діяльність без використання основних засобів, що зумовлює необхідність ведення обліку. Для ведення чіткого та оперативного обліку основних засобів необхідна налагоджена система організації їх обліку.

Думки вчених розділилися стосовно поняття організація бухгалтерського обліку. Значна кількість вчених під організацією бухгалтерського обліку розуміє "поєднання елементів облікового процесу в її статичному та динамічному стані, що забезпечує найбільш активний вплив обліку на процеси виконання плану, а також збереженість виробничих ресурсів і дотримання режиму економії".

Нами запропоновано своє трактування поняття "організація обліку" – це сукупність дій спрямованих на забезпечення цілісної системи обліку, забезпечення її безперервності та послідовності, яка надаватиме повну, достовірну інформацію її користувачам.

Основними завданнями організації обліку основних засобів ми виділяємо: правильне і своєчасне документальне оформлення та відображення у регістрах обліку операцій з основними засобами; правильне та своєчасне відображення в обліку сум зносу (амортизації) основних засобів; контроль за витратами на ремонт основних засобів, правильне відображення даних витрат; контроль за ефективністю використання основних засобів; відображення інформації про наявність та рух основних засобів за структурними підрозділами (у межах матеріально відповідальних осіб); встановлення результатів від вибуття основних засобів.

Облік основних засобів можна розділити на три етапи: первинне спостереження (первинний облік); узагальнення (обробка даних); представлення звітних даних (звітність). Кожний етап включає в себе певну сукупність операцій. У свою чергу, кожна операція повинна мати документальне підтвердження, для її визначення.

До складових організації бухгалтерського обліку на підприємстві відносяться раціональна документація операцій і документообіг, план рахунків, форми та методи обліку, форми організації розрахункових робіт тощо [1]. Для забезпечення рівномірного руху

документів, для запобігання затримок і нагромаджень на окремих місцях, для кожного виду документів розробляється графік документообігу. Графік передбачає послідовність проходження документів, робота, що виконується кожною ланкою, указуються конкретні виконавці, відповідальні за дотримання встановленого порядку і термінів оформлення й обробки документів. Чітко сформована система документообігу на підприємстві дає можливість швидкого оброблення документів, підвищує відповідальність працівників, своєчасне їх відображення в реєстрах.

З метою належної організації обліку основних засобів нами розроблено графік документообігу, в якому виділено три стаді: первинний облік, поточний та узагальнюючий етапи відображення інформації про основні засобі.

З урахуванням міжнародного співробітництва існує необхідність ведення обліку відповідно до вимог міжнародних стандартів. Важливим етапом удосконалення обліку основних засобів є гармонізація П(С)БО 7 з М(С)БО 16 "Основні засоби".

Список використаних джерел

1. Куцик П. О., Шумило Р. Р. Облік малоцінних та швидкозношуваних активів: методичні аспекти. Бухгалтерський облік і аудит, 2012. № 1. С. 18–21.

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 "Основні засоби": станом на 31 березня 2004 р. URL: www.minfin.gov.ua/.../МСБО_16.pdf.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" : затв. наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92, із змінами і доповненнями. URL: http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO7.aspx.

Федоренко А. О.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Міжнародна економіка",
спеціальність "Економіка"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Чуй І. Р.
Львівський торговельно-економічний університет

ВПЛИВ ВІЙНИ ТА ПАНДЕМІЇ НА ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ

Сучасна світова економічна система все більше залежна від міжнародного фінансового капіталу, який стає визначальним у системі розподілу ресурсів. У дану систему включена і українська економіка. З урахуванням втрати промислових виробництв східного регіону, в якому генерувалась значна частина валютної виручки України, та спалахом пандемії COVID-19 ще гостріше постало питання фінансової стабільності.

Посилення процесів глобалізації, економічні, політичні та соціальні перетворення, що відбуваються в світі за останні десятиріччя, призвели до виникнення потреби у значних за обсягом та безпечних за походженням джерелах фінансування. В більшості країн це стало причиною зростання зовнішніх державних запозичень та зробило їх фінансові системи більш вразливими до зовнішнього економічного впливу. Процес регулювання та управління державним боргом став невід'ємною складовою фінансової політики більшості країн світу.

Державний борг – це накопичена сума позичених урядом коштів для фінансування бюджетних дефіцитів. Фактично сума державного боргу дорівнює сумі накопичених минулих бюджетних дефіцитів за вилученням бюджетних надлишків.

Певна частина державного боргу походить з дефіцитного фінансування війн та відсутності політичної волі (наприклад, надмірне збільшення державних видатків напередодні виборів з метою завоювання голосів виборців та збереження влади; збільшення податків індукує незадоволення політичною владою).

Так в умовах продовження військових дій на сході України перенесення акцентів її гібридного впливу з боку РФ в площину "економічного розхитування держави", вітчизняна фінансова система зазнала значних втрат, проявами чого стали: посилення бюджетних

дисбалансів та кризових явищ у банківській системі, загострення небезпечних тенденцій у борговій сфері, що призвело до зниження платоспроможності країни [6].

Особливістю вітчизняної боргової політики, яка в умовах впливу гібридних загроз потребує значного вдосконалення та модернізації з метою забезпечення стійкості фінансової системи держави, впродовж останніх чотирьох років стало тенденційне перевищення граничних меж боргових показників, передбачених чинним українським законодавством (статтею 18 Бюджетного кодексу України передбачено співвідношення показника загального обсягу державного боргу та гарантованого державою боргу на кінець бюджетного періоду до рівня 60 % річного номінального обсягу ВВП) [6]. Зокрема, йдеться про перевищення такого рівня у 2017 році та зменшення в наступні два роки (табл. 1).

Таблиця 1

Державний борг України за 2017-2019 рр.

Роки	ВВП	Державний борг (млрд грн)	Частка державного боргу у ВВП, %	Зовнішній борг (млрд грн)	Частка зовнішнього боргу у ВВП, %	Внутрішній борг (млрд грн)	Частка внутрішнього боргу у ВВП, %
2017	2883,9	2141,7	74,3	1080,3	37,5	753,4	26,1
2018	3560,6	1860,5	52,3	1099,4	30,9	761,1	21,4
2019	3974,6	1767,31	44,5	931,9	23,4	829,5	20,9

Джерела: [1], [2].

У грудні 2019 року державний борг України у доларовому еквіваленті виріс на 1,54 млрд дол. США проти попереднього місяця. За рік державний борг у доларах виріс на 6,05 млрд дол. США. Станом на 1 січня 2020 року державний борг складає 84,4 млрд дол. США [3].

Зростання державного боргу відбулося також і у гривневому еквіваленті. Так у грудні 2019 року він зріс на 7,46 млрд грн проти попереднього місяця. Водночас за рік, через зміцнення гривні, розмір державного боргу загалом скоротився з 2,168 трлн грн до 1,998 трлн грн або на 170,17 млрд грн [3].

Значного впливу на стан державного боргу України завдає і нестабільність на валютному ринку. За даними Національного банку девальвація гривні по відношенню до дол. США в березні 2020 року склала 12,4%. На цьому фоні, в березні 2020 року сукупний державний та гарантований державою борг України в еквіваленті в національній валюті зріс на 10,1% до 2 255,5 млрд грн, а в еквіваленті в іноземній валюті зменшився на 3,6% до 80,38 млрд дол. США [3].

Оголошення пандемії COVID-19 та очікування можливої рецесії світової економіки не могли не позначитись на активності інвесторів на ринку капіталів. В березні Міністерство фінансів з п’яти запланованих провело три аукціони з розміщення ОВДП, за підсумками яких на фінансування державного бюджету було залучено 33 млрд гривень [3].

Зокрема, у світлі останніх новин президент України В. Зеленський запропонував Європейському банку реконструкції і розвитку розглянути шляхи підтримки українського уряду для запуску програми масштабного фінансування малого та середнього бізнесу і надання гарантій за такими кредитами. Саме через кризу, пов’язану з COVID-19, українські державні компанії потребують додаткової ліквідності. При цьому він додав, що торік Україна стала другою найбільшою країною операцій ЄБРР за обсягами фінансування та посіла перше місце за кількістю проєктів – 51, обсяг річних зобов’язань сягнув понад 1 млрд євро. Крім того, за його словами, у 2019 році Україна мала рекордну вибірку коштів у обсязі 950 млн євро [4]. “Критично важливою для України є розбудова інфраструктури – передусім сучасних лікарень та якісних доріг по всій Україні”, – зазначив президент [5]. Україна потребує масштабних інвестицій у багатьох сферах і галузях народного господарства, а гарантувати їх надійний захист – це завдання уряду та органів, які відповідальні за захист і збереження власності як фізичних осіб, так і бізнесу.

Таким чином, стан фінансової системи України впродовж останніх років

характеризується низьким рівнем боргової стійкості та є надто чутливим до впливу ризиків, що в умовах гібридної війни та пандемії мають схильність до загострення. Розпочаті в Україні структурні реформи за фінансової та технічної підтримки ЄС, МВФ та інших міжнародних організацій сприяли її посткризовій макроекономічній стабілізації з поступовим відновленням економічного зростання та продовженням такої тенденції і в наступних роках. Для розв'язання проблеми заборгованості в довгостроковому періоді необхідне "оздоровлення" самої економіки, оскільки без забезпечення динамізму її розвитку і реальної, відчутної ефективності фінансова стабільність в країні буде короткочасною і відносною незалежно від того, які прогресивні фінансові заходи використовуються для її підтримки.

Список використаних джерел

1. *Боргова політика. URL: https://mof.gov.ua/uk/borgova-politika.*
2. *Валовий внутрішній продукт України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.*
3. *Держборг України у 2019 році виріс на $6 млрд – дані Мінфіну. URL: https://hromadske.ua/posts/derzhborg-ukrayini-u-2019-roci-viris-na-dollar6-mlrd-dani-minfinu.*
4. *Коронавірус і кредити для малого бізнесу: Зеленський поговорив з президентом ЄБРР. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3019617-koronavirus-i-krediti-dla-malogo-biznesu-zelenskij-pogovoriv-z-prezidentom-ebrr.html.*
5. *Лікарні та якісні дороги: Зеленський обговорив з Еміром Катару умови залучення інвестицій. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3020458-likarni-ta-akisni-dorogi-zelenskij-obgovoriv-z-emirom-kataru-umovi-zalucenna-investicij.html.*
6. *Стан державного боргу України в умовах загострення фінансових ризиків, пов'язаних з гібридною війною. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/derzh_borg-d8023.pdf.*

Фурс К. О.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Управління фінансово-економічною безпекою",
спеціальність "Менеджмент"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Музичка О. М.
Львівський торговельно-економічний університет

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ЯК ОСНОВА БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах господарювання перед підприємствами постає складне завдання забезпечення їх сталого та ефективного функціонування, яке обумовлюється багато в чому станом їх фінансів, що і призводить до необхідності розгляду проблем забезпечення фінансової безпеки і стійкості підприємства. Проте слід зазначити, що фінансова стійкість підприємства є комплексною, багатофакторною, статично-динамічною економічною категорією. Тому в процесі її дослідження необхідно поєднати усі елементи системи фінансових відносин підприємства.

Виділяють такі види фінансової стійкості підприємства як поточна (на момент проведення аналізу) та потенційна (перспектива нарощувати обсяги діяльності протягом певного часу, вихід на новий рівень фінансової рівноваги) [1, с. 88]. Тобто фінансова стійкість підприємства в короткостроковому періоді означає досягнення стану рівноваги, в довгостроковому періоді – трансформування чинників стабілізації у фактори розвитку підприємства. Фінансова стійкість підприємства буває таких типів як абсолютна стійкість, нормальна стійкість, нестійкий (передкризовий) фінансовий стан, кризовий фінансовий стан підприємства.

Основною проблемою для будь якого підприємства у коротко-, середньо- і довгостроковій перспективах є створення фінансово стійкого стану, який би дав змогу стабільно розвиватися даному суб'єкту господарювання, а також підтримував би збалансованість між складовими його діяльності, зокрема такими як обсяги дебіторської і кредиторської заборгованостей, вхідні та вихідні грошові потоки та ін. Звідси, головним критерієм фінансової безпеки підприємства є фінансова рівновага, що в загальному вигляді

визначається збалансованістю фінансових активів та позикового капіталу.

Фінансова безпека є системою кількісних та якісних параметрів фінансового стану підприємства, які комплексно відображають рівень його фінансової захищеності. Таким чином, фінансова стійкість –одна з важливих характеристик фінансової безпеки, котра визначає ефективність фінансового управління підприємством. Поняття фінансової стійкості широко використовується при аналізі фінансового стану підприємства та оцінці його інвестиційної привабливості [2, с. 248].

Можна виділити такі ознаки взаємозв'язку фінансової безпеки і фінансової стійкості підприємства:

1. Фінансова незалежність та платоспроможність, достатній рівень ліквідності активів – це основні характеристики фінансово стану, що відображають його фінансову рівновагу та стійкість, тому для забезпечення фінансової стійкості вони відіграватимуть першочергову роль. Для фінансової безпеки підприємства вони виступатимуть однією із передумов її забезпечення.

2. Прибутковість діяльності. Незалежно від того, як розглядати основну мету функціонування підприємства (з точки зору моделі максимізації прибутку, мінімізації витрат, максимізації ринкової вартості тощо) забезпечення прибутковості діяльності все одно залишається основним фінансовим інтересом підприємства, а тому для оцінки фінансової безпеки ця ознака буде визначальним фактором. Для фінансової стійкості прибутковість діяльності має також вирішальне значення, однак, на відміну від фінансової безпеки, одержання прибутку буде не ціллю, а передумовою забезпечення першої.

3. Наявність необхідних резервів та сформована на основі цього стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз – два взаємопов'язаних чинники, які рівнозначно характеризують як фінансову безпеку, так і фінансову стійкість. Водночас забезпечення стійкості до внутрішніх і зовнішніх загроз в контексті фінансової безпеки є набагато складнішим завданням, аніж аналогічна робота щодо фінансової стійкості. Це пов'язано з тим, що на фінансову безпеку впливає більша та складніша сукупність факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Відміною особливістю цієї характеристики стану підприємства є захищеність від реальних і потенційних загроз, тоді як фінансова стійкість передбачає захищеність лише від реальних загроз. В цьому плані система забезпечення фінансової безпеки підприємства відрізняється визначальною роллю прогнозування та оцінки можливих варіантів розвитку як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

4. Попередження банкрутства – характеристика, яка рівнозначно характеризує як фінансову стійкість, так і фінансову безпеку суб'єкта господарювання.

5. Максимально ефективне використання корпоративних ресурсів – характерне для фінансової безпеки, адже виступає одним із фінансових інтересів підприємства та його власників. Завдяки максимально ефективному використанню корпоративних ресурсів досягається підвищення прибутковості та ринкової вартості суб'єкта господарювання, що безпосередньо впливає на рівень захищеності його фінансових інтересів.

6. Здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів – характеристика, що відображає сутнісну відмінність категорії фінансової безпеки, підкреслює необхідність її виокремлення [3, с. 162].

Розвиток фінансової діяльності є одним із компонентів фінансової безпеки підприємства, якщо фінансова система підприємства не розвивається, то різко скорочуються фінансові можливості його виживання. Більш того, можна сказати, що без розвитку фінансової системи підприємства фінансову безпеку не буде забезпечено. При цьому зменшуються і опірність, і пристосованість підприємства до внутрішніх та зовнішніх загроз.

Водночас стійкість фінансової системи і фінансова безпека – це важливі характеристики фінансової системи підприємства. Їх не слід протиставляти, оскільки кожна по-своєму характеризує стан фінансової системи підприємства. Крім того, вони доповнюють одне одну. Так, стійкість фінансової системи підприємства характеризує міцність і надійність її складових, усіх внутрішніх і зовнішніх зв'язків, спроможність витримувати

внутрішні й зовнішні “навантаження”. Чим стійкішою буде фінансова система підприємства, тим життєздатнішою буде його фінансова діяльність, тим вищим буде рівень його фінансової безпеки. Порушення пропозицій і зв’язків у фінансовій системі підприємства веде до її дестабілізації, є серйозним сигналом переходу фінансової системи від безпечного стану до небезпечного.

Система забезпечення фінансової безпеки підприємства – це сукупність елементів, які мають функціональне призначення, ієрархічно взаємопов’язані між собою та спрямовані на досягнення певного рівня фінансової безпеки в певний інтервал часу шляхом досягнення певних рівнів фінансової стабільності (фінансової надійності, фінансової стійкості) та фінансових переваг.

Також більш фінансово безпечними є ті підприємства, які мають великі по відношенню до прямих та потенційних конкурентів обсяги доходів від звичайної (операційної, інвестиційної та фінансової) діяльностей; власного та позикового капіталу, оборотних та необоротних засобів і менші, ніж у прямих та потенційних конкурентів, обсяги витрат від звичайної (операційної, інвестиційної та фінансової) діяльностей, а також мають вищий рівень ліквідності, платоспроможності, фінансової незалежності, ділової активності, рентабельності, фінансової стійкості тощо. Тобто розуміння підприємством сутності та змісту фінансових переваг є запорукою забезпечення фінансової безпеки.

Для забезпечення фінансової безпеки на підприємстві і можливості передбачення ризиків на підприємстві повинна існувати система органів управління фінансовою безпекою, що мають проводити діагностування стану підприємства, прогнозувати можливі загрози та проводити низку мір по забезпеченню стабільності системи фінансової зокрема та економічної безпеки підприємства в цілому.

Отже, фінансова стійкість є найважливішою характеристикою фінансово-економічної діяльності підприємства в умовах ринкової економіки. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно має перевагу перед іншими підприємствами того ж профілю щодо залучень інвестицій, отримання кредитів, вибору постачальників та підбору кваліфікованих кадрів.

Сучасний стан розвитку економіки говорить про те, що необхідно більше уваги звертати на питання запровадження механізмів забезпечення фінансової безпеки саме на рівні суб’єктів підприємництва, і це підтверджується тим, що діяльність цих підприємств пов’язана зі значною кількістю ризиків і нестабільністю як внутрішнього, так і зовнішнього їх середовища.

Таким чином, серед спільних рис понять фінансової безпеки та фінансової стійкості підприємства можна виокремити, по-перше їх орієнтованість на довгострокову перспективу і, по-друге, спрямованість на забезпечення рівноваги та стабільності фінансового стану (через забезпечення достатнього рівня платоспроможності, фінансової стійкості, прибутковості). Водночас фінансова стійкість виступає як передумова, так і результат забезпечення фінансової безпеки підприємства, що і пояснює близькість цих понять, але вказує на необхідність їх розмежування.

Список використаних джерел

1. Бєлялов Т. Е. Управління фінансовою стійкістю підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2018. № 1. С. 87–93.

2. Косарєва І. П. Удосконалення системи управління фінансовою стійкістю підприємств. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 23. С. 246–251.

3. Мелень О. В. Фінансова стійкість підприємства як одна із складових його економічної безпеки. Вісник Національного технічного університету “ХПІ”. Сер. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. 2013. № 66. С. 160–165.

Харук С. Л.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Фінанси, банківська справа та страхування",
спеціальність"Фінанси, банківська справа та страхування"
Науковий керівник: д.е.н., проф. Черкасова С. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Важливою умовою успішної реалізації пенсійної реформи є розвиток недержавного пенсійного забезпечення як складової частини системи накопичувального пенсійного забезпечення. Воно ґрунтується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їхніх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень із метою отримання додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат за рахунок відрахувань та інвестиційного доходу, нарахованого на них.

Визначальними умовами розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні є створення належної і цілісної законодавчої бази та побудова дійової регулятивної системи, що забезпечить державні гарантії захисту внесків і доходів на інвестиції від розкрадання та втрат при банкрутстві.

Недержавна пенсійна система є безпечним, а у більшості випадків і пільговим засобом забезпечення після виходу на пенсію більш високого життєвого рівня, ніж той, що його спроможна забезпечити лише солідарна система.

Інша, не менш важлива функція недержавної пенсійної системи полягає в тому, що вона, як підкреслюють багато дослідників, є джерелом довгострокових інвестицій, необхідних для економічного розвитку країни. Акумулюючи заощадження населення у межах пенсійних програм та інвестуючи їх у акції, облігації підприємств, державні цінні папери, венчурні фонди тощо, пенсійні фонди забезпечують довгострокове фінансування економіки і держави.

В Україні назріла нагальна потреба у створенні та розвитку недержавних пенсійних фондів як обов'язкового елемента системи недержавного пенсійного забезпечення. Ці фонди, з одного боку, мають надати змогу ефективно й цивілізовано залучати кошти громадян і роботодавців на формування додаткових пенсійних заощаджень для забезпечення достойного рівня життя після виходу на пенсію, а з другого – стати джерелом довгострокових інвестицій для реального й інноваційного секторів економіки, що сприятиме загальному економічному розвитку країни.

На нашу думку, варто погодитися із тим, що як суб'єкт правовідносин, НПФ можна розглядати водночас у кількох ракурсах:

– як юридичну особу, що є учасником відносин у сфері господарювання, має статус неприбуткової організації та функціонує, не переслідуючи мети отримання прибутку;

– як фінансову установу, що автоматично залучає НПФ до суб'єктів фінансового права;

– як суб'єктів інвестиційної діяльності;

– як важливу складову ланку системи соціального забезпечення та учасника правовідносин соціального забезпечення. До цього додамо, що оскільки вагому частину в недержавному пенсійному забезпечення займають майнові відносини, засновані на юридичній рівності, вільному волевиявленні, майновій самостійності їх учасників, суб'єкти недержавного пенсійного забезпечення, у тому числі НПФ, є суб'єктами також цивільного права.

Світова практика показує необхідність виокремлювати два концептуальні підходи до регулювання державою розвитку та функціонування системи НПЗ. Так, у країнах з ринковою економікою домінує постійний процес саморегуляції ринку, тому державне регулювання в таких країнах зводиться до мінімуму. Що стосується України, то на сьогодні державне регулювання й державні наглядові функції мають бути зосереджені на створенні та дотриманні правових основ для захисту інтересів споживачів фінансових послуг і розвитку конкурентоспроможного ринку фінансових послуг в Україні

Всім зрозуміло, що криза тимчасова, а пенсійна реформа, турбота про майбутнє –

постійні. Нині, як ніколи, необхідна підтримка держави відносно як роботи НПФ, так і подальшого розвитку пенсійної реформи. Це стосується як масштабної роз'яснювальної роботи про функціонування НПФ, подальшого реформування пенсійної системи, так і запровадження заходів, які допоможуть НПФ пережити кризовий період.

Список використаних джерел

1. Закон України "Про недержавне пенсійне забезпечення" від 9 липня 2013 р. № 1057-ГУ.

2. Городецька Л. О., Мухіна Л. Ф. Реформування пенсійної системи в Україні: сутність, основні напрямки. К., 2016.

3. Харитонова Л. І. Пенсійна реформа в Україні: навчально-методичний посібник. Одеса: "Юридична література", 2016.

Чорна К. О.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Міжнародна економіка",
спеціальність "Економіка"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Ковтун О. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ДЕРЖАВНЕ СПРИЯННЯ ПРОМИСЛОВОМУ ЕКСПОРТУ В УМОВАХ СОТ

Інтеграція України в світовий економічний простір, важливим кроком до якої був вступ до СОТ відкрила для країни досить широкий спектр можливостей, що, зокрема, полягають в полегшені доступу на зовнішні ринки, організації більш тісної співпраці з країнами – учасниками організації, сприянні справедливій конкуренції та недискримінаційному вирішенню торговельних конфліктів з ними, а також в розширені можливостей до залучення інвестицій та технологій.

Водночас, ці можливості не реалізуються самі по собі, вони вимагають активних і виважених дій з боку держави щодо збільшення присутності національних виробників на світовому ринку, збільшення в промисловому експорті частки продукції з високою доданою вартістю, зміцнення міжнародних конкурентних позицій.

Однак відсутність таких дій уможливлює самореалізацію ризиків та загроз, пов'язаних з інтеграційним процесами, як то: посилення впливу глобальної нестабільності на національну економіку; посилення структурних деформацій і закріплення техніко-технологічної відсталості; надмірний, руйнівний конкурентний тиск промислового імпорту в умовах лібералізованого внутрішнього ринку та ін.

Таким чином, розвиток вітчизняної системи державного сприяння промисловому експорту має стати однією з найпріоритетніших завдань держави.

Нажаль, маємо відзначити, що значна кількість вітчизняних виробників в очікуванні захисних дій чи заходів підтримки з боку держави й досі апелюють до попереднього досвіду, не враховуючи того факту, що застосування багатьох з застосовуваних раніше і цілком ефективних заходів зі вступом до СОТ стало неможливим (наприклад пряме субсидування), або вкрай ускладненим (зокрема, митне регулювання).

Ситуацію ускладнює те, що не тільки виробники, але й державні чиновники не завжди в достатній мірі обізнані щодо засобів, інструментів та механізмів державної підтримки експорту, наявних в умовах СОТ, тому останні нерідко займають пасивну позицію, замість просування національних інтересів у перемовинах, чи виявленні дискримінаційних чинників в діях держав партнерів та відстоюванні та захисті позицій вітчизняних виробників.

Головним документом СОТ, що містить обов'язкові правила щодо підтримки експорту є "Угода про субсидії та компенсаційні заходи". Згідно нього СОТ дозволяє три види державної фінансової підтримки виробників: на дослідні роботи (в рамках наукових і навчальних закладів); на сприяння адаптації інфраструктури до нових вимогам з точки зору екології; на допомогу проблемним районам в рамках спільного регіонального розвитку.

Однак, і їх надання обмеженим, зокрема, субсидії на дослідні роботи не повинні

перевищувати 75% витрат на наукові дослідження або 50% витрат на розробки на "доконкурентній" стадії; субсидії на досягнення підвищених екологічних норм не повинні перевищувати 20% тощо. Субсидії безпосередньо експортерам та субсидії імпортозаміщення є забороненими.

СОТ дозволяє здійснювати фінансову підтримку експорту вироблених товарів тільки за допомогою державного експортного кредитування, відповідно положенням Домовленості Організації економічного співробітництва та розвитку про експортні кредити (ДОЕК). Згідно з останнім, державна підтримка експортного кредитування включає: страхування та гарантування експортних кредитів; пряме фінансування експортних кредитів; субсидування процентних ставок з боку державних або діючих від імені держави організацій. Правила ДОЕК також обмежують застосування заходів державної підтримки експорту певними критеріями: наявністю ставок премій за державне гарантування і страхування експортних контрактів, достатніх для покриття хоча б операційних витрат, і не перевищенням "мінімально дозволеної ставки" при компенсації або встановленні процентних ставок за експортними кредитами.

Однак, світова практика свідчить, що попри всі ці заборони та обмеження, промислово розвинені країни все ж мають у використанні досить широкий арсенал заходів сприяння та регулювання експорту. Так, зокрема, щодо заходів фінансової підтримки можна відстежити застосування загальних моделей (кредитування, страхування ризиків, змішана), також специфічних інструментів для кожної країни.

Серед інструментів, що забезпечують успіх державної підтримки експорту в промислово розвинених країнах, є тісна взаємодія державних структур, що здійснюють державну підтримку експорту, з підприємствами експортерами. Слід відзначити, що Урядом країни сьогодні здійснюється помітна робота у формуванні партнерства з бізнесом в сфері доступу на зовнішні ринки.

Найбільше успіхів досягнуто в царині інформаційної підтримки (економічної, комерційної, правової, технічної тощо), що створює можливості для пошукової та оперативної роботи експортерів. Водночас за таким важливим напрямком як ідентифікація заходів, що спричиняють негативний вплив на доступ вітчизняних товарів на зовнішні ринки та усунення дискримінаційних торговельних бар'єрів суттєвих проривів не спостерігається.

Світовий досвід також свідчить про доцільність посилення ролі в національній системі підтримки експорту торгово-промислових палат та торговельних представництв за кордоном.

Список використаних джерел

1."Про схвалення Стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року". URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/588-2019-%D1%80.

2. Литвин П. В. Державне регулювання страхової діяльності у сфері експортних операцій. Держава та регіони. Серія: Державне управління. 2011. № 4.

Шатило В. Г.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Економіка та бізнес-аналітика підприємста",
спеціальність "Економіка"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Ковтун О. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Перехід України від централізовано керованого господарства до ринкової економіки докорінно змінює задачі, що стоять перед державою в економічній сфері. Стрімкі зміни призвели до того, що в Україні процес руйнування старих механізмів регулювання відбувся швидше ніж створення нових, необхідних для проведення ефективних ринкових перетворень.

Неприйняття тоталітаризму, орієнтація на ліберально-демократичну систему цінностей, були багатьма сприйняті як перехід до якоїсь абстрактної "без державної" ринкової моделі. Цілком лібералізовані ринки та позиція невтручання держави в економіку привела на початку

ринкових реформ до кризових проявів в економіцці: різкому і тривалому спадові промислового виробництва, зниженню обсягів випуску сільськогосподарської продукції, нарощування внутрішнього і зовнішнього боргів, гіперінфляції і нестабільності національної валюти, кризі неплатежів, невиплаті заробітної плати і пенсій, корупції у всіх ешелонах влади, значному тіньовому оборотові капіталу, росту злочинності, у тому числі організованої, росту безробіття, утраті моральних цінностей у суспільстві – наркоманії, проституції і т. д.

Слід зазначити, що системи, цілком заснованої на повній лібералізації та невтручанні держави в економіку, не існувало й у XIX столітті і до нього. У XX в. найважливішої складового успіху країн з розвитий ринковою економікою, і що розвиваються з'явилася регулююча роль держави.

Отже, перший етап (1992-середина 1994 р. м.) розвитку ринкової економіки в Україні, коли влада залишалася в руках номенклатури, а початком економічних реформ була лібералізація цін, проявся у відмовленні від наукового обґрунтування ринкових перетворень, нерозуміння фундаментальних функцій суспільного поділу праці, складності реформування державної власності, уповільнення формування перехідної економіки і відсутність її державного регулювання переборений. Але цей етап, як уже було відзначено, зумовив економічну кризу, та до зниження рівня життя населення.

Але з другої половини 1994 р. під соціально-економічні перетворення в Україні був закладений науковий підхід розвитку перехідної економіки на засадах Кейнсіанської економічної теорії, в якій значна роль в регулюванні економіки відводилась державі. Згідно цієї парадигми виконання економічних функцій державою вимагає формування механізмів державного регулювання, включаючи сформульовані стратегічну мету і пріоритети розвитку, економічні, адміністративні, організаційні насамперед правові методи і засоби їх досягнення. Для України головна мета державного регулювання економіки в сучасних умовах – забезпечення переходу від хаотичних до регульованих економічних процесів з їх чіткою соціальною спрямованістю в контексті концепції сталого розвитку.

При цьому нова система керування вимагає переходу від регламентації, дрібної опіки виробничо-господарської і фінансової діяльності юридичних і фізичних осіб до регулювання економічних процесів за допомогою економічних, організаційних і правових засобів, і в меншій мірі адміністративних.

А ефективність державного регулювання економіки в першу чергу зв'язана з проблемою правової основи функціонування економіки. Однак законодавча база щодо регулювання економіки в Україні досить суперечлива. Багато прийнятих законів не відповідають реаліям сьогоднішнього дня. Законотворчий процес гальмується як малоефективною роботою Верховної Ради і низькою якістю внесених у Верховну Раду законопроектів, причиною чому є зокрема низький рівень правової та економічної освіченості, а від так і кваліфікації депутатського корпусу.

Недостатнє пророоблення законів стримує процес зростання економіки, розвиток підприємництва, інвестиційний процес, залучення закордонного капіталу в економіку України. Тому розробка і прийняття ефективних та прозорих економічних законів залишається найгострішою проблемою державного регулювання економіки України сьогодні.

Особливу роль в сучасних умовах в економіці України має відіграапти антимонопольне законодавство і державне регулювання видобувних галузей паливно-енергетичного комплексу, електрозв'язку, залізничного транспорту, житлово-комунального господарства й інших природних монополій, зокрема, стримування цін на їхню сировину, продукцію і послуги. Подальшої реорганізації потребує і державний сектор економіки України. Ця сфера потребує особливої уваги збоку держави з метою запобігання переділу власності, з огляду на кримінальний характер реалізації і роздержавлення державної власності.

Окрім правового регулювання, основними важелями державного регулювання економіки сьогодні є: оподатковування, бюджетні видатки, кредитно-грошова політика. При цьому потрібно враховувати, що надмірний податковий тиск веде до відмивання оборотних коштів підприємств, згортанню виробництва і підприємницької діяльності, банкрутства

підприємств, зростанню "тіньового" бізнесу і т. д.

Дефіцитний бюджет зумовлює недофінансування в першу чергу соціального середовища – охорони здоров'я, культури, невиплати заробітної плати працівникам бюджетної сфери, відсутність ресурсів для фінансування програм державного рівня.

Надмірно "тверда" монетарна політика, спрямована на обмеження приросту грошової маси і стабілізацію національної валюти, обумовлює високі ставки банківського кредиту, що робить неефективні довгострокові кредити й інвестиції і гальмує економічний розвиток.

Тому для України сьогодні актуальним є також забезпечення адекватних системи оподатковування та наповнення бюджету, політики державних видатків, ефективної гнучкої кредитно-грошової політики тощо.

А недосконалість правових актів, надмірні податки з одного боку та дефіцит ресурсів з іншого, негнучка грошово-кредитна політика робить перерозподіл доходів найгострішою проблемою державного регулювання економіки України.

Слід також зазначити, що система державного регулювання економіки України насамперед повинна бути спрямована на відродження приватного інтересу та бізнесу, а відтак і середнього класу (на відміну від того, що створено в Україні – кланово-олігархічного капіталізму) без чого не може бути ринку і загального процвітання як це наприклад ми спостерігаєм в Щвеції та Норвегії.

Отже, державне регулювання економіки повинне стати, діючим фактором економічних реформ, спрямованих на побудову соціально-оріжнтованої ефективної та заможної, а не кланово-олігархічної економіки.

Список використаних джерел

1. *Павловський М. Шлях України. К.: Техніка, 1993.*
2. *Сакс Дж. Економіка перехідного періоду: уроки для України. К.: Основи, 1996.*
3. *Чухно А. А. Перехід до ринкової економіки. К.: Наукова думка, 1993.*

Шеліга С. В.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Облік і оподаткування",
спеціальність "Облік і оподаткування"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Мединська Т. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Податкова політика є одним з найбільш дієвих способів державного регулювання економіки і спрямовується на виконання пріоритетних напрямів розвитку суспільства та держави, реалізація якої безпосередньо впливає на створення кон'юнктури ринку та умов для розвитку економіки держави. Головною метою сучасної податкової політики є забезпечення стійких податкових надходжень до бюджетів різних рівнів, а також проведення заходів з модернізації податкової політики [1, с. 61].

Державна податкова політика – це діяльність держави у сфері встановлення, правового регламентування та організації справляння податків і податкових платежів у централізовані фонди грошових ресурсів держави. Держава формує свою податкову політику шляхом збільшення або зменшення податкових ставок, звільнення від оподаткування окремих галузей виробництва та груп населення, встановлення податкових пільг.

Податкова політика має на меті вирішити завдання, які враховують короткострокові та довгострокові цілі, тобто економічне зростання, максимальний рівень зайнятості і благополуччя населення, поповнення державного бюджету, його збалансованість на певному

рівні щодо внутрішнього валового продукту, стимулювання інвестиційної діяльності. Також досягнути оптимального рівня оподаткування можна за умови поєднання таких критеріїв податкової політики: фіскальної достатності, економічної ефективності, соціальної справедливості, стабільності, гнучкості.

Види податкової політики розрізняють за такими ознаками:

1. Залежно від механізмів реалізації: дискреційна (зміни вносить уряд); недискреційна (саморегульована).

У свою чергу дискреційна податкова політика поділяється на стримуючу та стимулюючу.

2. Залежно від величини податкового тиску: стягування максимальних податків; помірна; високого рівня податкових стягувань з одночасним поверненням сплачених платежів через систему соціальних пільг та субсидій.

Як відомо, для забезпечення функціонування держави необхідні фінансові ресурси, тобто доходи держави, які складаються з податкових та неподаткових надходжень. Податкові надходження – це обов'язкові платежі, які надходять до бюджету внаслідок виконання платниками податкового законодавства.

Розглянемо структуру податкових надходжень до бюджету України за 2017-2019 рр. для подальшого поглибленого аналізу в табл. 1. Відомо, що податкові надходження займають найбільшу частку у структурі доходів бюджету України – у 2017 р., 2018 р. та 2019 р. становили відповідно 79,1%, 81,2% і 80,1% [2]. Загальна сума податкових надходжень складала за роками 627 153,7 млн. грн., 753815,6 млн. грн., 799776,0 млн. грн. відповідно до років, вказаних вище і можна прослідкувати тенденцію до їх збільшення. Це водночас збільшує податковий тиск на фізичних та юридичних осіб, котрі виступають платниками податків і зборів. Якщо враховувати високий рівень інфляції, то можна вважати, що ріст податкових надходжень є результатом зміни вартості грошей в часі.

Як видно з даних табл. 1, найбільша частка податкових надходжень припадає на основний бюджетоутворюючий податок – ПДВ, ця тенденція простежується протягом останніх трьох років, що аналізуються. Тобто, даний податок відіграє важливу роль у наповнені бюджету, так у 2017 р. було сплачено ПДВ на суму 313980,6 млн. грн., а вже у 2019 р. – становила 378690,2 млн. грн. Варто зауважити, що частка даного податку у структурі податкових надходжень зменшується, так до прикладу, у 2107 р. частка ПДВ складала 50,1 %, а у 2019 році вже 47,3%, хоча доречно вказати, що сплата ПДВ лягає на плечі кінцевих споживачів, так як акцизний податок і мито, що теж належать до податків на споживання. Акцизний податок є другим вагомим податком після ПДВ серед податків на споживання, його частка у структурі податкових надходжень також зменшується, із 2017 року до 2019 року його частка зменшилася з 17,3% до 15,4% відповідно.

Таблиця 1

Структура податкових надходжень до бюджету України за 2017-2019 рр.

Показники	Роки		
	2017	2018	2019
Податкові надходження	***100,0%***	***100,0%***	***100,0%***
Податок на доходи фізичних осіб	11,9%	12,2%	13,7%
Податок на прибуток підприєств	10,7%	12,9%	13,4%
Рентна плата	7,8%	6,0%	5,8%
Акцизний податок	17,3%	15,8%	15,4%
Податок на додану вартість	50,1%	49,7%	47,3%
Мито	3,9%	3,6%	3,8%
Інші податки і збори	0,1%	0,0%	0,0%

Джерело: складено автором за даними [2].

Щоб визначити вплив податків на економіку країни потрібно розрахувати податкове навантаження. Воно розраховується як співвідношення податкових надходжень до ВВП, у 2017 році податкове навантаження становило 21,0%, у 2018 році – 21,2%, а у 2019 році – 20,1%. Податкове навантаження сягнуло найвищого рівня у 2018 році, а вже у 2019 році воно значно зменшилося. Якщо податкове навантаження буде зростати, то економіка України піде в тінь, якщо податкове навантаження зменшиться, то це призведе до виведення секторів економіки з тіні.

Проаналізувавши вищенаведені дані, можна перейти до виділення основних проблем та недоліків податкової політики України.

Головними недоліками податкової політики в Україні є [3]:

– неоптимальна податкова структура;

– надмірний податковий тиск на вітчизняного товаровиробника;

– антистимулююча дія системи надання податкових пільг;

– нестабільність податкового законодавства,

– переважання питомої ваги непрямих податків над прямими, що гальмує стимули до розвитку виробництва;

– високий рівень податкового тягаря та нерівномірність його розподілу;

– складність процедури оподаткування.

Виходячи із перелічених недоліків та проблем, важливо звернути увагу на напрями вдосконалення податкової політики України, до них можна віднести [4]:

1) необхідно затвердити економічно обґрунтовану концепцію реформування податкової системи з урахуванням регіоналізації оподаткування;

2) доцільно збільшити повноваження місцевих органів самоврядування в частині оподаткування місцевими податками, але при цьому в Податковому кодексі країни чітко встановити критерії застосування місцевих податків або пільг, що дозволить уникати корупційних схем при реалізації норм права;

3) необхідно збалансувати податкову систему України, тобто при зміні економічних умов доцільно вносити відповідні зміни до Податкового кодексу з урахуванням принципу стабільності;

4) забезпечити партнерські взаємовідносини між органами, що здійснюють адміністрування податків, і платниками податків, тобто акцент зробити на систему адміністрування податків, яка має бути доступною, працездатною й допомагати платникам податків, а не створювати труднощі;

5) необхідно забезпечити розумний баланс публічних і приватних інтересів як у самому Податковому кодексі, так і в процесі його реалізації, доцільно зробити акцент не на фіскальних методах, а на регулюючих і стимулюючих методах впливу на розвиток системи господарювання.

Отже, розглянувши характерні особливості та напрями вдосконалення податкової політики України, вважаємо, що зазначені напрями будуть сприяти збільшенню податкових надходжень до бюджетів різних рівнів і забезпечать стимулювання розвитку економічних процесів у вітчизняній економіці, а забезпечення відповідності норм Податкового кодексу України економічним умовам господарювання.

Список використаних джерел

1. Мединська Т. В., Керод Т. Р. Податкова політика на регіональному рівні в умовах децентралізації. Суспільні трансформації і безпека: людина, держава, соціум: матеріали доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції. Львів, 2018. С. 61–64.

2. Міністерство фінансів України. URL: https://mof.gov.ua/uk/tax-policy.

3. Коритько Т. Ю., Крук О. М. Вдосконалення податкової політики територіальних громад в контексті бюджетної децентралізації. URL: https://C:/Users/user/.pdf.

4. Зельдіна О. Напрями модернізації податкової політики України. Юридична Україна. 2017. С. 103–110.

Шмалюк І. А.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Менеджмент", спеціальність "Менеджмент"
Науковий керівник: к.е.н., проф. Ковтун О. І.
Львівський торговельно-економічний університет

СТАН, СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЖИТКОВОГО МІНІМУМУ В УКРАЇНІ

Мінімальні норми доходу та споживання, які є інструментами державного регулювання життєвого рівня населення, та методика їх визначення і використання потребують удосконалення. Це зумовлено тим, що законодавчо встановлений прожитковий мінімум суттєво відрізняється від фактичного. При цьому слід підкреслити, що методика розрахунку фактичного прожиткового мінімуму недосконала, оскільки її метою є мінімізація, а не оптимізація споживчого кошику осіб із низькими доходами. Отже, застосування прожиткового мінімуму, як мінімальної норми споживання під час аналізу рівня життя дає недостовірні дані щодо реальної бідності в країні та розриву між багатими та бідними.

Прожитковий мінімум – вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості.

Відповідно до ст. 7 Закону України "Про Державний бюджет України на 2020 рік" розмір прожиткового мінімуму у 2020 році становить на одну особу в розрахунку на місяць: із 1 січня – 2027 грн; із 1 липня – 2118 грн; із 1 грудня – 2189 грн. При цьому показники прожиткового мінімуму дефиринційовано за основними соціальними і демографічними групами населення.

Формування прожиткового мінімуму має велике соціально-економічне в значення та передбачає високу відповідальність, оскільки розраховані на його основі соціальні стандарти й гарантії є індикатором якісної та ефективної державної соціальної політики, що має бути стратегічною метою будь-якої цивілізованої держави.

Серед основних проблемних аспектів формування прожиткового мінімуму в контексті відзначимо:

Незабезпечення Урядом регулярного перегляду та затвердження наборів продуктів харчування, мінімальних наборів непродовольчих товарів і послуг, встановлення прожиткового мінімуму без попереднього проведення науково-громадської експертизи таких наборів.

Використання не нормативного, а ресурсного методу формування прожиткового мінімуму.

Отже, для суттєвого вдосконалення визначення прожиткового мінімуму необхідно усунути ці недоліки. Для цього необхідно насамперед:

– спростити визначення прожиткового мінімуму, зробивши його зрозумілішим;

– ввести до закону поняття "споживчого кошику" для уникнення плутанини з використанням цього поняття;

– додати до сфер застосування прожиткового мінімуму використання його для оцінки абсолютної бідності;

– навести повний перелік всіх соціальних допомог та виплат, для встановлення яких використовується прожитковий мінімум, або повністю узагальнити перелік;

– викласти повний перелік сфер, в яких забезпечуються державні соціальні гарантії та стандарти;

– замінити нормативний метод на нормативно-статистичний із супутніми змінами у принципах формування наборів продуктів харчування, товарів та послуг та в порядку встановлення та затвердження прожиткового мінімуму;

Список використаних джерел

1. Розміри мінімальної зарплати та прожиткового мінімуму на 2020 рік. URL: https://buh.ligazakon.net/ua/aktualno/7267_prozhitkoviy-mnmum-2020.

Шульга І. В.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Товарознавство та експертиза в митній справі",
спеціальність "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Шалева О. І.
Львівський торговельно-економічний університет

РОЛЬ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Підприємництво – це здатність і готовність людини до організації та управління комерційним підприємством, а також прийняття на себе будь-якого з характерних для обраної діяльності ризиків, винагородою за що слугує прибуток. Фактично підприємництво – це акт самовираження і створення бізнесу, замість того, щоб працювати як найманий фахівець. Водночас, незважаючи на те, що підприємці стикаються з набагато більшою кількістю перешкод і проблем, ніж наймані працівники, результат їх діяльності, виражений у прибутку, може бути значно більшим.

Підприємництво – надзвичайно багатопрофільний вид економічної діяльності, що охоплює практично всі галузі системи господарювання. Кожна з його ланок має характерні особливості, відрізняється змістом бізнес-операцій та засобами їх проведення. Пріоритетне значення з огляду на загальнодержавні (національні) інтереси має підприємницька діяльність у виробничій сфері. Це найбільш перспективний та інвестиційно привабливий шлях до справжнього успіху, хоча він більш складний, потребує залучення різних факторів виробництва, характеризується більш тривалим періодом від зародження бізнес-ідеї до реалізації виробленої продукції та отримання економічного ефекту.

Під виробничим підприємництвом розуміють діяльність, яка безпосередньо пов'язана з виробництвом продукції, робіт, послуг, інформації для подальшої реалізації покупцям, споживачам. Його мета полягає в одержанні прибутку в результаті продажу виробленої продукції, виконаних робіт, послуг. Основною і технічно найдосконалішою галуззю матеріального виробництва є промисловість, яка, в свою чергу, складається з багатьох галузей.

Галузі промисловості поділяються на видобувні й обробні. Підприємства видобувних галузей здійснюють безпосередню видобуток і первинну переробку сировини. До цієї групи належать вугільна промисловість, виробництво електроенергії, нафтовидобувна промисловість тощо. Обробні галузі зайняті подальшою переробкою предметів праці, після чого останні набувають нових якісних характеристик. До таких галузей відносяться машинобудування, хімічна промисловість, легка, харчова та інші. Таким чином виробниче підприємництво відіграє ключову роль не лише в розвитку промислового сектору країни, але й в розвитку сільського господарства і сфери послуг, оскільки промислова продукція використовується в різних сферах життя суспільства.

Для того, щоб зрозуміти роль виробничого підприємництва в економіці країни, слід визначити його основні завдання і можливості.

Насамперед, виробниче підприємництво сприяє формуванню капіталу, мобілізуючи вільні ресурси інституціональних інвесторів і населення. Вони використовують власні, а також залучені кошти і ресурси для створення промислових підприємств. Такий вид підприємницької діяльності веде до додавання вартості і створення багатства, що важливо для промислового й економічного розвитку будь-якої країни.

По-друге, виробниче підприємництво забезпечує широкі можливості для працевлаштування, оскільки створюють робочі місця в ресурсодобувній сфері та сфері послуг, пов'язаній із транспортуванням ресурсів і обслуговуванням виробничого процесу, процесу реалізації вироблених товарів і послуг. Таким чином виробничі підприємці відіграють ефективну роль у скороченні безробіття та забезпечують економічний розвиток нації.

Також виробниче підприємництво сприяє збалансованому регіональному розвиткові, допомагаючи усунути регіональні диспропорції шляхом створення галузей промисловості в

менш розвинених регіонах. Розвиток галузей і бізнесу на цих територіях призводить до створення численних суспільних благ: транспортна інфраструктура, охорона здоров'я, освіта, туризм тощо.

За допомогою активного виробничого підприємництва знижується концентрація економічної могутності. Економічна міць – звичайний результат промислової і ділової активності. Промисловий розвиток зазвичай призводить до концентрації економічної влади в руках кількох осіб, що забезпечує зростання монополій. Щоб усунути цю проблему, потрібна участь більшої кількості підприємців, котрі створюють нові промислові підприємства, які випускають сучаснішу продукцію, що допоможе знизити концентрацію економічної потужності великих корпорацій.

Виробниче підприємництво стимулює справедливий перерозподіл багатства і доходів в інтересах країни для більшої кількості людей і географічних регіонів, тим самим надаючи переваги ширшим верствам суспільства. Підприємницька діяльність у сфері промисловості також створює більше дій і забезпечує мультиплікаційний ефект в економіці.

Ще однією особливістю виробничого підприємництва є збільшення валового національного продукту і доходів на душу населення. Підприємці завжди шукають можливості для виробництва нової продукції і послуг, вивчають і використовують можливості, заохочують ефективну мобілізацію капіталу і навичок, вводять нові продукти і послуги та розвивають ринки для росту економіки. Зростання валового національного продукту і доходів на душу населення в країні є ознакою економічного зростання.

Основною рисою економічного зростання є підвищення рівня життя населення, в чому підприємці відіграють важливу роль шляхом використання сучасних інновацій у виробництва широкого спектру товарів і послуг у більших масштабах, які можна реалізувати дешевше. Це дозволяє людям користуватися якісними товарами за нижчими цінами та відповідно, покращувати рівень свого життя.

Ще одним важливим компонентом економічного розвитку є експортна торгівля країни, яке значною мірою залежить від стану виробничого підприємництва. Ефективна промисловість виготовляє товари і послуги в великих масштабах і виводить їх на світовий ринок з метою одержання іноземної валюти від експорту та для сплати імпортних мит. Таким чином імпортозаміщення і стимулювання експорту забезпечує економічну незалежність і розвиток держави.

Сучасні виробничі підприємці стараються працювати в динамічному середовищі, щоб максимізувати прибуток завдяки інноваціям. Коли промислове підприємство створюється у відповідно з технологією, що змінюється, воно змушує інші підприємства в цьому секторі активніше використовувати інновації з метою підвищення власної конкурентоспроможності

Нарешті, виробниче підприємництво діє як каталізатор змін, що призводить до ланцюгової реакції. Як тільки підприємство створене, запускається процес індустріалізації. Це, своєю чергою, генерує попит на необхідні йому різні види ресурсів, напівфабрикатів, послуг, а для їх виробництва потрібно створювати або розширювати інші підприємства. Це сприяє загальному розвитку економіки завдяки зростанню попиту і створення все більшої кількості підприємницьких одиниць. Отже, промислові підприємці формують імпульс для загального розвитку країни та території.

Таким чином, промисловість займає вагоме місце серед інших видів економічної діяльності, тому від рівня її розвитку залежить загальний розвиток економіки країни. Забезпечення ефективного функціонування виробничого підприємництва дозволяє підтримувати на високому рівні економічну безпеку, що в свою чергу, дає можливим протистояти впливу зовнішніх загроз від негативних економічних чинників та мінімізувати заподіяні збитки, активно приймати участь у світовому поділі праці для створення сприятливих умов розвитку вітчизняного ринку, експортного потенціалу і раціоналізації існуючого імпорту.

Ющишина В. О.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Фінанси, банківська справа та страхування",
спеціальність "Фінанси, банківська справа та страхування"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Чуй І. Р.
Львівський торговельно-економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ КЛІЄНТІВ БАНКІВ

Корпоративний банківський бізнес є одним з ключовим напрямів діяльності банків. Існує велика ймовірність того, що саме від того, наскільки успішно банк зможе організувати цю ділянку роботи залежить і виконання ключових показників ефективності в плані залучення нових та обслуговування діючих клієнтів. Одним з перспективних на найближчі кілька років у розвитку банків і ключовим механізмом досягнення високого рівня їх капіталізації буде підвищення ефективності роботи з корпоративними клієнтами.

Під корпоративним клієнтом банківського бізнесу слід розуміти юридичну особу чи суб'єкта господарювання, відносини яких з банком будуються на основі договору про надання комплексу банківських продуктів і послуг на стандартних або індивідуальних умовах, обслуговування яких для банку приносить дохід. В економічній літературі не існує єдиного трактування даного поняття "корпоративний клієнт" і вони дещо різняться за своєю суттю (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення поняття "корпоративний клієнт"

Автори	Тлумачення
Т. Климушка	Корпоративний клієнт – це одна або декілька юридичних осіб, які створені з метою отримання прибутку та не є кредитними установам, знаходяться на розрахунково-касовому обслуговуванні в банку і з якими укладаються угоди про залучення та/або розміщення коштів; або група таких клієнтів, що розглядається банком як єдиний клієнт при обслуговуванні та аналізі фінансових результатів від операцій з корпоративними клієнтами".
Н. Маслова	Корпоративний клієнт банку – це великі підприємства (компанії, фірми, організації), що володіють значним капіталом, відчувають необхідність у концентрації фінансових ресурсів та мають потребу в довгостроковому комплексному обслуговуванні на основі індивідуального підходу при формуванні продуктового ряду та сервісної підтримки з перспективою подальшого партнерства з банком.
І. Домовець	Корпоративний клієнт" – це юридична особа або група осіб, які мають договірні відносини з банком, і які отримують банківські послуги на стандартних або персоніфікованих умовах.
І. Стоян	Корпоративний клієнт – це юридичні особи та індивідуальні підприємці – організаційно- господарські структури, що мають можливості для широкомаштабної реалізації науково-технічних і технологічних досягнень, а також господарські організації малого і середнього бізнесу, які масово протистоять олігархічним тенденціям великих виробників і створюють конкурентне середовище, забезпечуючи виробництву гнучкість та індивідуалізації.
Ю. Масленченков, Ю. Тронін	Корпоративні клієнти банку – це юридичні особи, які займаються підприємницькою діяльністю

Джерело: складено автором за [1-3].

Аналізуючи наведені приклади визначення терміну "корпоративний клієнт", можна зробити висновок, що ключовою відмінністю є різні критерії, за якими науковці відносять клієнтів банку до корпоративних. Тому з метою поглиблення розуміння економічної сутності поняття варто виділити наступні ознаки класифікації корпоративних клієнтів (табл. 2).

Основні групи продуктів, які пропонують банки корпоративним клієнтам:

– обслуговування по розрахунковим і карткових рахунках (дозволяє розраховуватися з постачальниками, оплачувати витрати бізнесу, приймати платежі від покупців);

– депозитні програми (дозволяють підприємствам і підприємцям накопичувати гроші);

Таблиця 2

Класифікація корпоративних клієнтів банків за різними ознаками

Взаємовідносини з банком	реальні клієнти	потенційні клієнти	гіпотетичні клієнти		
Терміни обслуговування	постійні	тимчасові	разові		
Ступінь довіри до банку	трастові клієнти	звичайні клієнти			
Ступінь до клієнту	надійні	ризиковані			
Сфера діяльності клієнта	виробнича	торговельна	кредитно-фінансова	посередницька	комплексна
Форма представлення	індивідуальні	інтегральні			

– кредитні програми (дозволяють залучати додаткові кошти для розвитку бізнесу);

– обслуговування зарплатних проектів (дозволяє виплачувати заробітну плату співробітникам за допомогою пластикових карт).

Кожна з цих груп включає безліч інших продуктів. І це дозволяє клієнтові вибрати той, який йому найбільше необхідний.

Крім стандартних продуктів деякі банки пропонують своїм корпоративним клієнтам унікальні продукти, які не пропонуються іншими банками в Україні. Наприклад, ПриватБанк пропонує такі унікальні продукти, як:

– гарантовані платежі, які забезпечують своєчасність розрахунків між клієнтом і його постачальником,

– карта "Ключ до рахунку", що надає цілодобовий прямий доступ до засобів на поточному рахунку клієнта,

– електронні звіти, які дозволяють клієнту відправляти електронні звіти в контролюючі органи.

Як відомо, через діючі в Україні обмеження, у тому числі на валютному ринку, а також через нерозвиненість фондового ринку спектр фінансових продуктів, зокрема й для заможних українців, обмежений. Це депозити, кредитні ліміти, елітні платіжні картки з набором додаткових сервісів і банківські сейфи. Як опція – інвестування на ринку цінних паперів, але зараз цей інструмент не є популярним. За кордоном ситуація зовсім інша. Клієнти більше цікавляться більше інвестиційними продуктами – працюють з інвестиційними фондами, акціями, облігаціями, структурованими продуктами, страховими рішеннями. А на депозитних рахунках вони зберігають лише незначну частину своїх активів [4].

Корпоративний банківський бізнес України є одним з ключовим напрямів діяльності банків. Існує велика ймовірність того, що саме від того, наскільки успішно банк зможе організувати цю ділянку роботи залежить і виконання ключових показників ефективності в плані залучення нових та обслуговування діючих клієнтів.

Політика корпоративної діяльності у більшості українських установ має значний потенціал розвитку за рахунок інтенсивного зростання клієнтської бази, що пов'язано із збільшенням кількості суб'єктів малого та середнього бізнесу. Основну увагу більшості банкам слід зосередити на формуванні стабільної клієнтської бази – споживачів банківських продуктів і послуг, спираючись на підприємства середнього бізнесу. Це має на меті знизити ризики, які пов'язані кооперацією банків з великими клієнтами.

Список використаних джерел

1. Домовец И. В. Гражданско-правове регулирование активных банковских операций с участием корпоративных клиентов: дис…канд. юрид. .наук. РГТУ. Москва, 2007. 199 с.

2. Климушка Т. Підходи до сегментації корпоративних клієнтів банків. Банківська справа. 2007. № 2. С. 37–44.

3. Маслова Н. О. Теоретичні аспекти обслуговування корпоративних клієнтів банку. Молодий вчений. 2015. № 7 (1). С. 87-91.

4. Журнал Entre Nous. Видання ВД AMEDIA GROUP від 01.2017 р. С. 4–10. URL: https://credit-agricole.ua/pdf/ AGRICOLE_urk.pdf.

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

Агатіна О. І.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП “Комп’ютерні науки та інформаційні технології”,
спеціальність “Комп’ютерні науки та інформаційні технології”
Науковий керівник: к.ф.-м.н., доц. Костенко А. В.
Львівський торговельно-економічний університет

МАНУАЛЬНЕ ТЕСТУВАННЯ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Відколи ПЗ консольного вигляду застаріло, почалася ера програм орієнтованих на користувача. Такий перехід відбувся завдяки появі GUI, який і сьогодні використовується в усіх десктопних програмних розробках. Саме GUI є найзручнішим засобом взаємодії програми з користувачем, серед усіх відомих на сьогоднішній день, тому при розробці ПЗ програмісти широко використовують елементи GUI.

Як відомо, невід’ємною частиною процесу розборки є тестування програмного забезпечення. Як замовник так і розробник, повинні бути впевнені, що програмний продукт відповідає вимогам висуненим в технічному завданні, а найбільш доцільним способом переконатись у цьому є проведення ефективного тестування. Така впевненість в працездатності програмного продукту коштує доволі дорого. Команда витрачає багато часу і ресурсів на якісне тестування, якого вимагає, без винятку, кожен програмний продукт.

При ручному тестуванні (manualtesting) тестувальники вручну виконують тести, не використовуючи ніяких засобів автоматизації. Ручне тестування – самий низькорівневий і простий тип тестування, які не потребують великої кількості додаткових знань.

Проте, перед тим як автоматизувати тестування будь-якої програми, необхідно спочатку виконати серію тестів вручну. Мануальне тестування вимагає значних зусиль, але без нього ми не зможемо переконатися в тому, чи можлива автоматизація в принципі. Один з фундаментальних принципів тестування говорить: 100% автоматизація неможлива. Тому, ручне тестування – необхідність.

Тестування програмного забезпечення – це етап життєвого циклу розробки програмного продукту, на якому здійснюються перевірка відповідності між реальною поведінкою програми та поведінкою, яку очікує клієнт [1].

Цей етап допомагає команді зрозуміти в якому стані зараз знаходиться проект, на що треба звернути увагу, і як планувати подальшу розробку. Наразі за розробку більшості веб-застосувань відповідають цілі команди кваліфікованих співробітників.

Верифікація – це процес оцінки системи або її компонентів з метою доведення того, що результат розробки відповідає пред’явленим до нього вимогам. Тобто чи виконуються цілі, терміни, завдання по розробці проекту, визначені на початку поточної фази [1].

Валідація – це визначення відповідності розроблюваного продукту очікуванням і потребам користувача та вимогам [1].

Functional testing (Функціональне тестування) – передбачає аналіз функціональних характеристик додатка та перевірку на невідповідності між реальною поведінкою реалізованих функцій і очікуваною поведінкою відповідно до специфікації і бізнес-вимоги. Функціональне тестування фактично імітує фактичне використання системи [2].

Non-functional testing (Нефункціональне тестування) включає тестування нефункціональних вимог системи, таких як продуктивність, безпека, масштабованість, зручність використання, надійність тощо [2].

Experience based testing (Тестування на основі досвіду) – це коли тестові методи та техніки тестування програмного забезпечення повністю базуються на досвіді або інтуїції тестера. Дві найбільш поширені форми тестування на основі досвіду – **Ad-hoc** тестування

та **Exploratory testing** [2].

Основні етапи ручного тестування програмного забезпечення:

–Підготовчий:

*Аналіз вихідних документів про систему (наприклад, технічне завдання, паспорт проекту, бізнес-вимоги, функціональні вимоги та інші);

*Розробка та узгодження плану ручного тестування, тест-кейсів, термінів, кількості ітерацій та інше;

*Оцінка можливих ризиків, визначення меж проекту.

–Основний:

*Виконання ручного тестування на основі специфікацій вимог і по заздалегідь підготовленим тестовим сценаріями;

*Фіксація виявлених дефектів в системі відслідковування помилок.

–Заключний:

*Розробка та узгодження звітів про проведений тестуванні;

*Надання рекомендацій щодо впровадження ПО, вдосконалення систем та ін. (На вимогу) [3].

Тест план (Test Plan) – це документ, що описує весь обсяг робіт з тестування, починаючи з опису об'єкта, стратегії, розкладу, критеріїв початку і закінчення тестування, до необхідного в процесі роботи обладнання, спеціальних знань, а також оцінки ризиків з варіантами їх вирішення:

Відповідає на питання:

–Що треба тестувати?

–Що будете тестувати?

–Як будете тестувати?

–Коли будете тестувати?

–Критерії початку тестування.

–Критерії закінчення тестування [4].

Аналізуючи всі вищеописані прийому та етапи можна зробити висновок, що у сьогоднішніх реаліях не один проект не зможе обійтися без всіх цих методик і принципів, функцій та етапів тестування.

Список використаних джерел

1. *Синицын С. В., Налютин Н. Ю. Верификация программного обеспечения. М.: МИФИ. 2006. 157 с.*
2. *Види тестування та основні поняття. URL: https://www.quality-assurance-group.com/vydy-testuvannya-ta-vidminnosti-mizh-nymy-shpargalka-z-testuvannya-chastyna-4/.*
3. *Ручное тестирование. URL: https://www.appline.ru/services/testing/ruchnoe-testirovanie.*
4. *Тестирование. Фундаментальная теория. URL: https://dou.ua/forums/topic/13389/.*

Агєєва А. В.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Реклама в бізнесі",
спеціальність "Журналістика"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Балук Н. Р.
Львівський торговельно-економічний університет

ВИЗНАЧЕННЯ СТАВЛЕННЯ СПОЖИВАЧІВ ДО НОВИНОК НА РИНКУ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ

На сьогоднішній день економічний розвиток багатьох країн дійшов до такого стану, що можливості виробництва і пропозиції значно випереджають попит. Через таку ситуацію посилилася конкуренція між виробниками товарів і послуг. В час конкурентної боротьби, щоб вижити та утримувати свою популярність на сучасному ринку товарів, підприємствам потрібно зосередити велику увагу на маркетингу та збуті тому, що обсяги виробництва та асортимент продукції повною мірою залежать від обсягів замовлення. Діяльність будь-якого підприємства не буде успішною, якщо не брати до уваги важливість постійного оновлення товару, товаропросування, місткість ринку, активність конкурентів, стану попиту і пропозиції, зміни у потребах покупців тощо.

Створення і виробництво нових товарів є важливим для процвітання підприємства. Завдяки появі товарів-новинок фірма зберігає своє місце на ринку, власне новинки дозволяють фірмі впевнено утримувати популярність, користуватися попитом у покупців. Споживачі хочуть й чекають нових і удосконалених товарів, а конкуренти докладають максимум зусиль, щоб забезпечити їх цими новинками [1]. У кожної фірми повинна бути своя програма розробки нових товарів, спрямована на майбутнє, яка враховує таку властивість товарів, як відхід з ринку через певний проміжок часу. Задля того, щоб утримати частку ринку, кожному підприємству слід удосконалювати товари, що існують, замінювати старі товари новими, а отже, займатися їхньою розробкою і виводити новинки на ринок. Щоб новий продукт досяг успіху, він повинен володіти бажаними для споживачів параметрами, бути унікальним, а споживачі повинні мати повну інформацію про його характеристики [2].

Отже, можна щодо просування нових товарів на ринку важливо:

1. Надавати значні ресурси та увагу рекламі, проводити більше рекламних акцій, пов'язаних з різними святами, зміною сезону, робити спеціальні пропозиції, що залучать споживачів різних вікових груп (наприклад, зниження ціни, підвищення імунітету, купівля трьох одиниць товару за ціною двох тощо). Під час проведеного соціологічного дослідження, покликаного з'ясувати мотиви купівлі товарів-новинок, більшість респондентів зазначили, що звертають увагу більш за все на рекламу в ЗМІ, отже, вибирають товари тих марок, про які вони найбільш чули (табл. 1). Більше інформації про новинки – більший попит.

Таблиця 1

Розподіл респондентів за інформацією, яка спонукає їх спробувати товар-новинку

Показник	Види інформації			Разом
	Відгуки друзів, знайомих	Реклама ЗМІ	Дегустація в магазині	
Частка, %	37,26	45,09	17,65	100,0

2. Донесення інформації до якомога ширшого кола споживачів про користь продукту, важливі функції тощо. Для продовольчих товарів одним з найкращих вирішень цієї проблеми є проведення дегустації.

3. Компанії необхідно звертати велику увагу на думки і пропозиції споживачів, для цього варто проводити попередні дослідження побажань і думок покупців.

4. Рекомендується знизити ціни на найбільш прийнятні, більш доступні для широкого кола населення, а також з огляду на ціни на товари-аналоги, які є лідерами саме завдяки нижчим цінам в порівнянні з іншими марками.

5. Однією з найбільш важливих порад є розширення асортименту продукції. Можливо також введення інновацій, нововведень. Це може бути як розробка нових смаків, так і зміна форми упаковки, для підвищення зацікавленості й залучення нових покупців.

Результати проведеного соціологічного дослідження у формі анкетного опитування споживачів молочних продуктів щодо їхнього ставлення до товарів-новинок ТМ "Активіа" фірми "DANONE" свідчать, що компанія застосувала інтенсивні маркетингові заходи, оскільки більшість опитаних позитивно сприйняли нові смаки біфідойогуртів (табл. 2).

Таблиця 2

Визначення ставлення респондентів до новинок ТМ "Активіа" фірми "DANONE"

Вид молочних продуктів	Ставлення респондентів					
	Дуже подобається дана новинка		Новинка не подобається		Необізнані з новинкою	
	∑	%	∑	%	∑	%
Біфідойогурт питний вишня-чорне вугілля?	23	21,10	8	33,34	19	29,14
Біфідойогурт питний маракуя-асаї	28	25,68	9	37,5	13	19,31
Біфідойогурт питний малина-годжі	31	28,45	5	20,83	14	21,13
Біфідойогурт "Активіа високобілкова"	27	24,77	2	8,33	21	30,42
Разом	109	100,0	24	100,0	61	100,0

Сприйняття нового товару споживачами та ставлення до нього є важливою складовою діяльності підприємства та формування його асортиментної політики. Для кожної компанії необхідно побачити товар очима споживача і неупереджено оцінити всі його переваги та недоліки.

Реалізація інноваційної політики сприяє зміцненню конкурентних позицій компанії та підвищення її іміджу на ринку. За допомогою товарів-новинок, які здатні задовольнити нові потреби, серед споживачів, партнерів і широкої громадськості формується імідж інноваційного підприємства, здатного негайно відреагувати на наявний і потенційний попит.

Список використаних джерел

1. *Котлер Ф., Келлер К. Л., Павленко А. Ф. Маркетинговий менеджмент : підручник. К. : Видавництво "Хімджест", 2008. 720 с.*
2. *Результати власного маркетингового дослідження у формі анкетного опитування.*

Алтухова В. М.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Туризм", спеціальність "Туризм"
Науковий керівник: д.е.н., проф. Мізюк Б. М.
Львівський торговельно-економічний університет

ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

Інноваційний розвиток туристичної галузі є комплексним процесом, що визначається потенціалом туристичних підприємств і спрямований на зростання активності і ефективності їх діяльності. Він переслідує отримання синергетичного ефекту від системного впливу всіх компонент, задіяних у туристичному процесі і визначається набором певних напрямків.

Ці напрямки представляють собою певну систему і структурно складаються з організаційно-управлінського, інформаційного, фінансово-інвестиційного, маркетингового, інфраструктурного, кластерного, інтерактивно-мережевого аспектів об'єднаних єдиною метою підвищення інноваційності і результативності туристичної діяльності.

Досягається це за рахунок побудови та використання функціональних підсистем, які скеровані на реалізацію визначених напрямків. До таких підсистем, на нашу думку, доцільно віднести: 1) організаційно-управлінську; 2) інформаційну; 3) технологічну; 4) фінансову; 5)логістичну; 6) маркетингову.

Узгоджене сукупне виконання цих підсистем сприяє реалізації визначних напрямків. Структура і алгоритми діяльності кожної з підсистем є складними і потребують для їх розробки значних інтелектуальних, числових, матеріальних і фінансових зусиль.

Серед перечислених напрямків особливе місце відводиться організаційно-управлінському. Власне він починає і скеровує реалізацію наступних напрямків оскільки передбачає впровадження організаційних і управлінських інновацій, удосконалення бізнес-процесів управління і надання туристичних послуг, впровадження організаційних інновацій та удосконалення кадрової політики. Впровадження організаційних інновацій пов'язане з організаційними нововведеннями та змінами в структурі організації туристичного бізнесу, а також оптимізацією економічної та фінансової діяльності. Це здійснюється за рахунок впровадження нових форм управління та проведення нормативно-правових, економічних та соціально-психологічних заходів.

Щодо бізнес-процесів, то їх удосконалення базується на використанні процесного підходу в здійсненні операційної діяльності в наданні туристичних послуг, створенні нових інноваційних продуктів, впровадженні маркетингових, технологічних, сервісних інновацій.

Формування нових бізнес-процесів починається з встановлення цільових та основних бізнес-процесів по ієрархічних рівнях управління. Це стосується інформаційно- технологічних, продуктових та сервісних інновацій і їх скерувань на інтегрований, кластерний та інтерактивно-мережевий розвиток.

Реалізація запропонованих напрямків інноваційного розвитку туристичної діяльності дозволить значно підвищити конкурентоздатність туристичних підприємств та піднятись на вищий рівень економічного та соціально-культурного розвитку. Загалом розбудова бізнес-процесів дозволить ефективно та системно впроваджувати інновації за всіма визначеними напрямками інноваційного розвитку туристичних підприємств.

Список використаних джерел

1. Мізюк Б. М., Ящук В. І. Тенденції та перспективи використання Інтернет-маркетингу в туристичній індустрії. Практика і перспективи розвитку індустрії гостинності України : колективна монографія. Львів : ЛТЕУ, 2019. 199 с. С. 184–194.

2. Микитюк П. П., Крисько Ж. Л. Інноваційний розвиток підприємства : навч. посібник. Т. : ПП "Принтер Інформ", 2015. 224 с.

Арзуманян Д. В.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Маркетинг", спеціальність "Маркетинг"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Балук Н. Р.
Львівський торговельно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ ФІРМОВОГО СТИЛЮ НА СПОЖИВЧОМУ РИНКУ

Фірмовий стиль складне та унікальне явище в економічній культурі XX століття, яке формується з різних чинників, що зливаються воєдино. Це по суті система ідентифікації підприємства, яка складається з графічних, колірних, пластичних, мовних та інших прийомів, які, з одного боку, забезпечують певну єдність всієї продукції підприємства, а, з іншого, – протиставляють підприємство і його продукцію конкурентам та їх продукції.

Загалом фірмовий стиль підприємства формують такі елементи:

1. Товарний знак – дозволяє підприємству індивідуалізувати свої товари, щоб споживач міг відрізнити їх від товарів-аналогів конкурентів.
2. Логотип – унікальна форма товарного знака, символ або напис.
3. Фірмовий блок – поєднання певної кількості елементів стилю.
4. Фірмовий слоган – девіз підприємства, який відображає його філософію, основні цілі.
5. Фірмові кольори підкреслюють характерні особливості стилю підприємства.
6. Фірмовий комплект шрифтів – унікальне відображення тексту в носіях фірмового стилю підприємства.

Українська мережа магазинів самообслуговування "Рукавичка" ефективно використовує у своїй діяльності впізнаваний фірмовий стиль. Зокрема, логотипом мережі є рукавичка у формі серця, що символіє піклування та турботу підприємства про своїх клієнтів. Фірмові кольори – оранжевий, салатовий та бордово-фіолетовий, як основні ідентифікаційні маркери мережі. Цю ж кольорову палітру застосовують на сайті та у друкованій продукції. Гасло "Для Тебе, для Родини!" підкреслює головний пріоритет мережі – клієнтоорієнтованість.

Важливо пам'ятати, що всі елементи стилю повинні бути взаємопов'язані і працювати як єдине ціле. Бажаний фірмовий стиль має відповідати реальному, щоб створений образ відповідав вимогам суспільства і відображав індивідуальність підприємства.

Формування фірмового стилю – це по суті боротьба. Якщо ваше підприємство в цій боротьбі виграє, то хтось повинен програти [5].

Основними носіями фірмового стилю можуть виступати: реклама в пресі, друкована реклама, рекламні сувеніри, зовнішня реклама, засоби пропаганди, виставковий стенд, документи і посвідчення, елементи службових інтер'єрів та іншіносії.

Зазвичай підприємства замовляють у маркетологів та дизайнерів створити правила стилю для речей з наступного набору:

1) Типові речі. Логотип, правила його використання, фірмові шрифти і правила їх використання, кольору, демонстрації логотипу на різних носіях.

2) Фасад, зовнішня частина будівлі. Вивіски, навігація, графіті, оформлення входу, таблички, прапори, розтяжки, штендери.

3) Всередині приміщення. Внутрішня навігація, оголошення, номерки, таблички, вивіски, експлікації.

4) Реклама. Афіші, зовнішня реклама.

5) Роздавальні матеріали. Ліфлети, брошури, каталоги, книги.

Перший етап розробки фірмового стилю компанії або бренду розпочинається з маркетингового аналізу. Фірмовий стиль неможливо розробити без урахування даних маркетингових досліджень. Базуючись на цих даних, відділ маркетингу та стратегічного планування спільно з креативним відділом виявляє основні елементи та комунікації фірмового стилю.

Процес стартує з розробки ідеології, текстової та візуальної концепції фірмового стилю на основі маркетингового аналізу. Розробка логотипу, фірмового стилю бренду завжди базується на маркетинговій та креативній стратегії, оскільки саме на цих етапах формуються властивості, образ та історія бренду, тобто ті складові, без яких просто неможливо створити унікальну візуальну складову.

При розробці фірмового стилю дизайнерами враховуються не тільки цінності та загальна концепція бренду, а і те, наскільки ефективно можна буде використовувати створені логотипи, знаки, шрифти та інші елементи у всіх сферах комунікації бренду.

Потрібно розуміти, що крім візуально-естетичної функції, фірмовий стиль також може бути і практично корисним для споживача, наприклад, допомагати краще орієнтуватися в потоці інформації [4]. Для окремих категорій споживачів гарний дизайн упакування є певним маркером якості самої продукції, стимулює т.зв. передчасне почуття довіри вже на етапі вибору товару в магазині.

Розглянемо основні функції фірмового стилю на ринку споживчих товарів [1, с. 208].

1) Функція диференціації. Іншими словами, логотип, товарний знак дозволяє відрізняти одне підприємство від іншого, співвідносити товар та його виробника. Таким чином, логотип виконує завдання захисту його власника від недобросовісних конкурентів, оскільки є власністю одного підприємства, і ніхто інший не може його використовувати, не порушивши при цьому закон [3].

2) Гарантійна функція – гарантування визначеного рівня якості продукції. Назагал у сприйнятті споживачів товари зі знаком вважаються більш високоякісними, ніж вироби, на яких знак відсутній.

3) Естетична функція – гарний, візуально привабливий знак підвищує естетичну цінність товару, якому він належить.

4) Рекламна функція тісно переплітається з естетичною функцією фірмової марки. У ряді робіт цю функцію ділять ще й на інформаційну та психологічну.

Інформаційна функція передбачає, що знак, логотип, фірмовий стиль вказують на країну, в якій був вироблений цей товар, що також має допомогти вибрати саме цей виріб з безлічі інших, і сигналізувати споживачеві про його властивості і переваги.

Психологічна функція реалізується шляхом підвищення довіри до маркованого товару, формування позитивного підсвідомого ставлення до нього, оскільки, як уже зазначалося, товарний знак в сприйнятті споживача служить гарантією стабільної якості.

Наприклад, продукція торгової марки “Кухарочка” від мережі магазинів “Рукавичка” привертає увагу клієнта до своєї продукції за допомогою оригінального дизайну фірмової символіки, виділяючи продукцію фірми серед своїх конкурентів, тим самим, виконуючи естетичну та рекламну функцію. За рахунок поєднання низької ціни та високої якості продукції, фірма формує тривалий інтерес споживача до своєї продукції, а завдяки іміджу самої “Рукавички”, довіра до мережі частково переноситься і до її торговельних марок, формуючи у споживачів підсвідоме почуття довіри.

Без знання світу компанії не можна навіть сподіватись створити дизайн, який успішно розмежує підприємство з його найближчими конкурентами [2, с. 208].

Таким чином, фірмовий стиль є одним з основних інструментів формування іміджу підприємства на ринку споживчих товарів, спрямований на створення чіткого та позитивного образу в свідомості споживачів, партнерів та широкої аудиторії, і може забезпечити компанії конкурентну перевагу. На прикладі мережі "Рукавичка" можна сказати, що їхній фірмовий стиль підтримує та доповнює основні цінності компанії – турботу про клієнтів та домашнє тепло. Це дає мережі наступні переваги: зміцнює довіру до бренду та до торговельних марок мережі, збільшує кількість лояльних споживачів та відвідувачів, зміцнює імідж, підкреслює індивідуальність та впізнаваність серед торговельних мереж конкурентів.

Список використаних джерел

1. *Ейрі Д. Логотип та фірмовий стиль. Спб. : Питер, 2014. 208 с.*
2. *Ейрі Д. Логотип та фірмовий стиль. Керівництво дизайнера. СПб. : Питер, 2011. 208 с.*
3. *Емблеми й логотипи на документах. URL: http://ukrefs.com.ua/203263-Emblemy-i-logotipy-na-dokumentah.html.*
4. *Волошина М. Як створення фірмового стилю допомагає збільшити ціну вашого продукту. URL: https://koloro.ua/ua/blog/brending-i-marketing/kak-sozdanie-firmennogo-stilja-pomogaet-uvelichit-cenu-vashego-producta.html.*
5. *Логотип и фирменный стиль. Руководство дизайнера. URL: https://shumik.wordpress.com /2016/12/18/david_airey.*

Батура В. М.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Готельно-ресторанна справа",
спеціальність "Готельно-ресторанна справа"
Науковий керівник: к.т.н., доц. Турчиняк М. К.
Львівський торговельно-економічний університет

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОКАЗНИКІВ БЕЗПЕКИ У ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Ресторанна індустрія відіграє важливе соціально-економічне значення для України. З кожним роком відкривається все більше підприємств ресторанного господарства, які різняться особливостями своєї діяльності. Проте найкращі позиції на ринку займають підприємства, які постійно вдосконалюють свій продукт, дбають про якість і безпечність продукції. На жаль на сьогоднішній день більшість українських закладів ресторанного господарства стикаються з проблемою організації процесу виробництва продукції, що спричинена неправильним проектуванням виробничих приміщень, низьким рівнем застосування ресурсозберігаючих технологій, фізично і морально застарілим обладнанням, низьким рівнем впровадження поточних механізованих ліній для приготування напівфабрикатів і готової продукції.

Одним із пріоритетних напрямків галузі є проблема якості й безпеки харчових продуктів. Часті випадки спалахів захворювань, пов'язаних із споживанням продуктів харчування, вказують на необхідність зміни в підходах до їх безпеки. Одним із надійних способів захистити споживачів є система керування безпекою харчових продуктів НАССР (аналіз ризиків і контролю критичних точок). Вона гарантує безпечність продукції на всьому шляху харчового ланцюжка "від виробника до споживача", адже дає змогу виявити усі критичні точки, які можуть вплинути на безпечність кінцевого продукту, усунути їх і постійно контролювати. Впровадження НАССР вимагають законодавства Євросоюзу, США, Канади, Японії, Нової Зеландії та багатьох інших країн.

Цілий комплекс ретельно спланованих заходів, які регулюють програми-передумови. Під час розроблення програм – передумов крім вимог санітарних норм і правил необхідно

враховувати вимоги таких належних практик, як GMP (належна виробнича практика) і GHP (належна гігієнічна практика), так як реалізація цих програм по всьому харчовому ланцюгу – від вирощування сировини, виробництва сировини, допоміжних матеріалів до виробництва готових продуктів харчування – дозволить істотно знизити загрозу забруднення продукції і попередити багато захворювань.

Здебільшого відвідувачами закладів ресторанного господарства якість продукції та наданих послуг сприймається як єдиний показник, який дозволяє оцінити результати діяльності окремого підприємства, або галузі в цілому. Одночасне підвищення показників якості продукції харчування та послуг забезпечує зростання конкурентних переваг закладу на ринку, залучення нових відвідувачів, а відтак нарощування обсягів діяльності. Управління якістю продукції ресторанного господарства є постійним безперервним процесом, який включає виконання комплексу взаємопов'язаних етапів контролю, спрямованих на досягнення оптимальних показників безпечності продуктів. Для багатьох споживачів послуги харчування переважно оцінюються з точки зору якості, а безпека – як належне, із зазначеного випливає, що впровадження систем, які забезпечують безпеку продукції у ресторанному господарстві, має стати елементом повсякденності [1]. Як правило, відвідувачі закладів ресторанного господарства позбавлені можливості самостійно здійснити оцінку якості пропонованих страв, окрім випадків їх явної невідповідності встановленим параметрам. Задля забезпечення відповідності встановленим вимогам безпеки та якості товарні запаси повинні підлягати постійному контролю на всіх етапах життєвого циклу: придбання, виробництва й реалізації. Ефективним методом гарантування безпеки харчових продуктів є використання науково-обґрунтованої системи аналізу ризиків, небезпечних чинників і контролю критичних точок HACCP (англ. Hazard Analysis and Critical Control Point). Впровадження такої системи передбачає, за допомогою оцінки і контролю потенційно небезпечних факторів, які впливають на виготовлення безпечної продукції.

Система HACCP ґрунтується на наступних принципах:

– проведення аналізу ризиків;

– визначення критичних контрольних точок;

– визначення критичних меж;

– створення системи моніторингу за критичними контрольними точками;

– опис коригувальних дій, які повинні виконуватися в тому випадку, якщо за даними моніторингу певна критична контрольна точка виходить з-під контролю;

– визначення процедур верифікації (перевірки) ефективності функціонування системи HACCP;

– документування усіх процедур і запис даних, належних цим принципам і їх застосуванню [2].

Застосування системи HACCP у ресторанному господарстві викликає труднощі, пов'язані передусім із технічною спроможністю оцінки якості придбаної сировини, напівфабрикатів, купівельних товарів, а також належної обізнаності персоналу закладу із системою оцінки якості за принципами HACCP. Відомо, що на якість товарних запасів підприємств ресторанного господарства можуть мати вплив негативні фактори (мікробіологічні, хімічні, фізичні), а тому працівники з контролю безпечності харчових продуктів повинні здійснювати належну оцінку таких матеріальних цінностей починаючи від закупівлі у постачальників до моменту реалізації кінцевим споживачам. Усі негативні фактори, залежно від їх впливу на якість виготовленої продукції, а відтак і на виробничо-торговельну діяльність закладів ресторанного господарства в цілому, можна поділити на небезпечні та шкідливі.

Задля запобігання зниження якості товарних запасів впроваджуються наступні попереджувальні заходи: оцінка якості придбаних товарних запасів (сировини, напівфабрикатів, купівельних товарів) та перевірка наявності відповідних супровідних документів; перевірка дотримання товарного сусідства та температурного режиму під час зберігання товарних запасів; проведення лабораторного контролю за фізико-хімічними та мікробіологічними показникам;

контроль відповідності виробничого процесу вимогам нормативної та технологічної документації; інспектування ефективності санітарно-протиепідемічних заходів та дотримання санітарних правил і норм.

Базова філософія індустрії харчування – управління ризиками. Тому система НАССР у закладах ресторанного господарства – ефективний засіб запобігання порушенням технологічних процесів, пов'язаних із харчовою продукцією, через що неякісна їжа потрапить на тарілки клієнтів і спровокує харчові розлади, інфекційні захворювання. Завдяки проведеним аналізам можливих ризиків на виробництві, система дозволяє:

– виявити фактори ризику (біологічні, хімічні, фізичні);

– усунути ці фактори;

– встановити контрольні точки і управляти ними, щоб попередити технологічні недоліки.

Таким чином, ризики мінімізуються. Головна перевага НАССР в закладах ресторанного господарства – забезпечення безпеки виробленої продукції. Виходячи з цього, впровадження концепції і системи HASSP в ресторані – найважливіша складова успішності бізнесу в умовах ринкової конкуренції.

Список використаних джерел

1. Мейес Т., Мортимер С. Эффективное внедрение HACCP : учимся на опыте других : пер. с англ. СПб. : Профессия, 2005. 285 с.

2. Міжнародний стандарт ІСО 8402 "Управління якістю і забезпечення якості. Словник". URL: http://gostbank.metaltorg.ru /data/norms_/isj/2.pdf.

Богонос В. М.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Маркетинг", спеціальність "Маркетинг",
Кухар В. М.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Маркетинг", спеціальність "Маркетинг"
Науковий керівник: д.е.н., проф. Дайновський Ю. А.
Львівський торговельно-економічний університет

СПЕЦИФІКА МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ПОСЛУГ

Важливим показником економічного рівня будь-якої країни є розвиток ринку послуг. Це зумовлено тим, що чим більш заможними є мешканці країни, тим більше вони прагнуть придбавати саме послуги, заміняючи ними як купівлю відповідних потребі товарів (послуги кафе замість купівлі продуктів харчування), так і самостійне виконання певних робіт (послуги з ремонту замість його самостійного проведення); крім того придбання цілої низки послуг можливе тільки за умови певного відносно високого рівня добробуту (фітнес-зали, салони краси, туристичні, готельні послуги). Ринок послуг в Україні має тенденцію до постійного зростання, збільшується і частка сфери послуг у ВВП.

Важливість розвитку маркетингу послуг і досліджень цієї сфери, про що неодноразово наголошувалося у наукових публікаціях вітчизняних вчених [1, 2, 3], зумовлюється посиленням конкурентної боротьби на ринку послуг. Розуміння ефективних маркетингових технологій у цій сфері дасть підприємцям можливість стабілізувати і поступово покращувати ринкове положення своїх підприємств.

До сфери послуг належить доволі широкий перелік видів економічної діяльності, що спрямовані на задоволення як індивідуальних потреб людей, так і потреб підприємств і організацій. Ринок послуг поряд з товарним ринком є різновидом як споживчого, так і промислового ринку. Проте саме ринок послуг характеризується низкою особливостей, які відображаються і у специфіці маркетингової діяльності підприємств галузі.

Нематеріальність послуги у багатьох випадках ускладнює можливості попереднього

доведення її якості і відповідно схилення потенційного споживача до рішення про доцільність обслуговування. Тому у маркетингу послуг значну роль відіграють непрямі свідчення їх привабливості. Це відгуки осіб чи організацій, які вже зверталися до підприємств сфери послуг, обговорення їх діяльності на сайтах і в соціальних мережах, демонстрація фотографій і відеоматеріалів, на підставі яких потенційний споживач матиме можливість розуміти процес і оцінювати якість обслуговування. Готелі розміщують в Інтернеті фотографії зовнішнього вигляду будівлі, інтер'єру приміщень, планування і умеблювання номерів, туристичні фірми заохочують мандрівників демонструвати відеоматеріали, відзняті під час подорожі. Тобто нематеріальність послуг накладає додаткове навантаження на систему маркетингових комунікацій, яка покликана компенсувати відсутність можливості фізичної демонстрації продуктів підприємств сфери послуг.

Невіддільність процесів виробництва і споживання послуг також звужує маркетингові можливості, примушує маркетологів концентруватися саме на процесі надання послуги, адже відсутні можливості демонстрації складу, конструкції, зовнішнього вигляду, як це зазвичай практикується в маркетингу товарів.

Неможливість зберігання послуг вимагає точного врахування коливань попиту у часі (сезонності, святкових періодів, годин "пік", попиту вихідних днів, нічного попиту). Підприємства сфери послуг позбавлені можливості попрацювати певний період "на склад", для того, щоби потім задовольнити підвищений попит в окремі періоди. Ресторан, готель чи концертний зал не можуть приймати під час підвищення попиту більші кількості відвідувачів, а тому особливе значення мають інструменти синхромаркетингу.

Процес надання послуг вимагає особистого контакту надавача послуги з її споживачем, тому особливу роль має кваліфікація персоналу, від професійних якостей і комунікабельності якого залежить кінцеве враження споживача і, відповідно, конкурентоспроможність підприємства.

Мінливість якості так само є дуже важливою для маркетингу характерною рисою послуг. Неможливість гарантувати постійну якість послуг зумовлюється низкою факторів, зокрема, меншим ступенем стандартизації виробничих функцій, суттєвою залежністю від непідконтрольних зовнішніх факторів, індивідуалізацією обслуговування, психологічним станом працівників, які безпосередньо працюють з клієнтами. Тому завданням маркетингу є мінімізація цієї об'єктивної властивості процесу обслуговування завдяки застосуванню ефективніших технологій, сучасніших технічних засобів, вдосконалення кадрової структури, підвищення мотивації і кваліфікації кадрів.

Маркетингова діяльність на ринку послуг має враховувати також і інші особливості цього ринку, зокрема: високу динамічність ринкових процесів, пов'язану з динамічністю як попиту, так і пропозиції послуг; швидке поширення нових інформаційно-комунікаційних технологій, завдяки якому з'являються нові способи залучення нових споживачів і надання послуг через мережу Інтернет.

Виділяють компактний і дисперсний типи ринку послуг. За умов територіально компактного ринку передбачається надання послуг стаціонарними підприємствами обслуговування, територіальну сегментацію при цьому доцільно доповнювати поведінковими демографічними, соціальними критеріями. Значно складнішим є процес задоволення попиту на дисперсному ринку послуг. На такому ринку маркетингова діяльність повинна враховувати логістику, транспортні проблеми, відшукувати специфічні форми надання послуг, організовувати виїзні послуги споживачу.

Неможливість зберігання, складування і транспортування послуг робить ринок послуг чутливішим (у порівнянні з ринком товарів) до змін ринкової кон'юнктури. Це вимагає більш точного аналізу та прогнозування факторів ринкового середовища, зокрема рівня попиту на послуги, і збільшує рівень підприємницького ризику [6, с. 63].

Особливістю ринку послуг є і те, що виробниками послуг найчастіше є малі та середні підприємства різних напрямів діяльності, які мають більшу мобільність, більш схильні до нововведень, можуть швидше реагувати на зміни споживчого ринку.

Врахування специфіки ринку послуг та використання відповідних маркетингових технологій забезпечить високий рівень конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості таких підприємств сфери послуг і підвищення ефективності їх діяльності.

Список використаних джерел

1. Мальська М. Просторово-функціональна сегментація ринку послуг. Економіка. Управління. Інновації. Серія: Економічні науки. 2016. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ eui_2016_1_14.

2. Перебийніс В., Трайно В. Маркетингове управління споживачами послуг : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2015. 323 с.

3. Рябова Т. А., Рябов І. Б. Особливості маркетингу у сфері послуг. Приазовський економічний вісник. 2018. Вип. 3(08). С. 78–80.

Бойко О. А.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Міжнародні економічні відносини",
спеціальність "Міжнародні економічні відносини"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Чех М. М.
Львівський торговельно-економічний університет

ІДЕЯ СТУДЕНТСЬКОГО СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ТА РОЗВИТКУ ДУАЛЬНОЇ ОСВІТИ В УНІВЕРСИТЕТАХ

В Україні функціонують багато закладів освіти, серед них коледжі і університети, які готують спеціалістів для бізнес сектору. Але, як показує реальність, не завжди випускники цих закладів працюють за спеціальністю чи є працівниками, що повною мірою виправдовують здобутий фах. В більшості західних університетів функціонують так звані "бізнес-школи". Наприклад, Гарвардська або Лондонська бізнес-школи. Не виняток і Україна. На території нашої держави функціонують декілька бізнес-шкіл: Львівська бізнес-школа УКУ та бізнес-школа Міжнародного інституту менеджменту, Києво-Могилянська бізнес-школа та ін. Зокрема, вони базуються на практичній складовій навчання, або так званих "evidence-based learning" чи "case study based learning". Але, на жаль, не всі ВНЗ країни підтримують таку ініціативу. В додаток, навчання в таких школах вартісне, а для вступу в окремі необхідною умовою є "досвід роботи". Тому, звичайний абітурієнт не завжди має можливість навчатись там.

Український студент має ряд суперечливих з потенційним роботодавцем цілей. Зокрема, роботодавець має за мету залучити фахівця з досвідом, витрачаючи меншу суму витрат на зарплату. Студент планує після закінчення університету отримати високооплачувану роботу якнайшвидше. Роботодавець та студент мусять зрозуміти дві прості речі: кваліфікований працівник вимагає високого рівня зарплати і умов праці, а високооплачувана зарплата вимагає від працівника величезний об'єм знань та навичок. Багато компаній, котрі планують залучити нові кадри впроваджують різні програми стажувань для студентів. Але цього недостатньо, бо важко працювати і одночасно навчатись в університеті. До того, це не завжди це ефективно, часто студент або має погану успішність, або неефективний на роботі.

Діюча команда студентського Самоврядування ЛТЕУ започаткувала ідею створення органу Самоврядування, який буде займатись ефективним працевлаштуванням студентів. Проте, як часто буває у подібних проектах, виникало ряд проблем, що передусім пов'язані із пасивністю та байдужістю студентів до власної професії, або ж браком досвіду й побоюванням перед розвитком власної ідеї; високими вимогами щодо працевлаштування; важкістю поєднувати роботу та навчання. Акцентуючи на шляхах вирішення зазначених перешкод, започатковано проект студентського споживчого товариства "Keryx".

“Керух” – це платформа, де студенти та викладачі поєднають академічне навчання та дослідження з практичним застосування. Товариство буде мати декілька напрямів діяльності:

–академічна співпраця з реальними компаніями (схема співпраці представлена на рис. 1);

–грантова діяльність;

–підтримка стартапів (схема підтримки стартапів зображена на рис. 2).

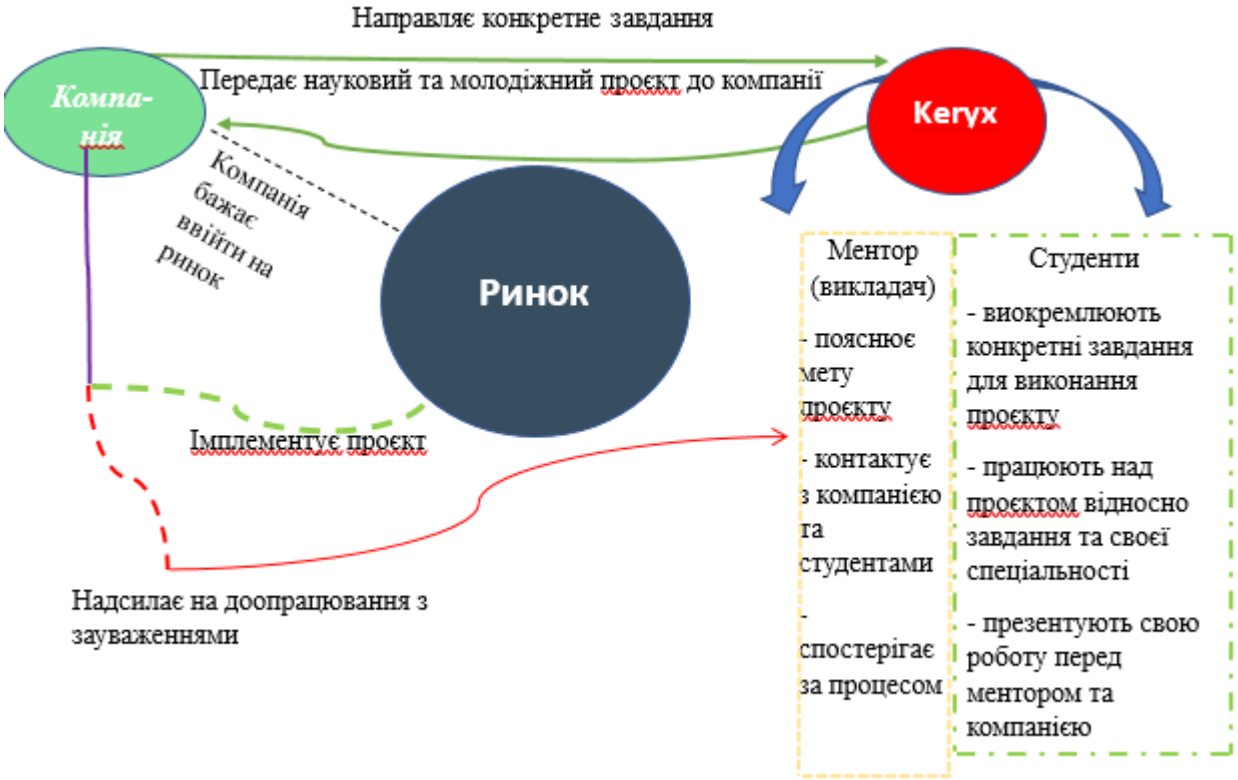


Рис.1. Академічна співпраця з бізнес-сектором *(складено автором)*

Як згадувалось вище, команда “Керух” буде працювати над писання грантів для покращення інфраструктури університету та міста. Відомо, що написання грантів є досить важкою роботою та потребує професіоналізму та додаткових практичних навиків у розробників грантової заявки. Основні грантодавці: USAID_Взаємодія, Британська Рада, Фонд “Богдана Гаврилишина”, Громадський бюджет міста, Erasmus, державні програми підтримки та будь-які організації чи органи, які займаються цією діяльністю.

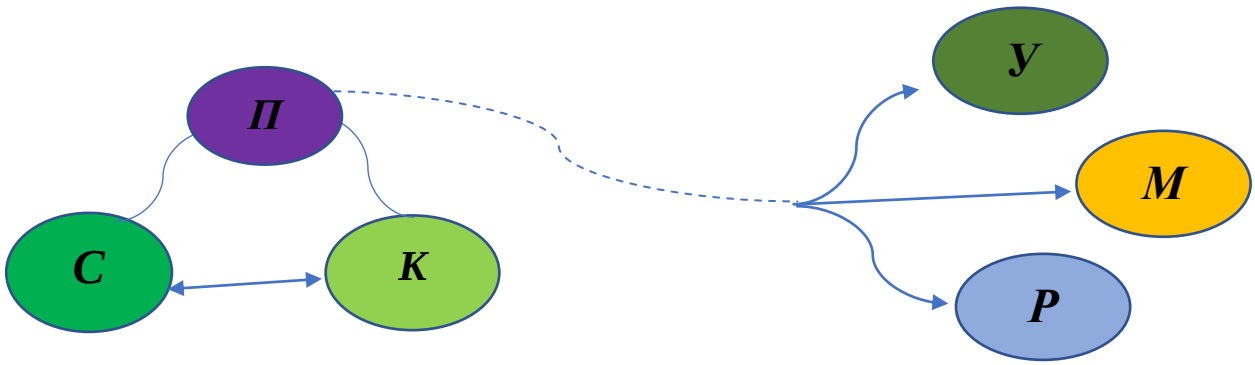


Рис. 2. Схема підтримки судентських Стартапів *(складено автором)*

Пояснення схеми:

П – проєкт, ідея, стартап над яким працює "Кеrух" спільно з студентами та викладачами;

С – студенти університету, як основні стейкхолдери та бенефіціари товариства;

К – "Кеrух" як окремий орган Самоврядування університету, який очолюється головою товариства та керується статутом студентського споживчого товариства. Надає підтримку з таких питань: фінансові, обліку, юридичні питання, маркетинг, HR, менеджмент, консультації з інших питань;

У – адміністрація університету: ректорат, факультети, студентське містечко, структурні підрозділи університету;

М – міське самоврядування: міська рада, районі адміністрації, підприємці міста;

Р – обласна державна адміністрація, обласна рада, підприємці регіону

"Кеrух" залучає студентів університету до написання власних стартапів, бізнес планів, соціальних проєктів для поліпшення інфраструктури та залучення молоті до розвитку університету, міста, регіону. Основними бенефіціарами є: університет, місцеве самоврядування, виконавча влада, об'єднані територіальні громади, студенти, підприємці.

Також, нами проведено SWOT-аналіз запуску ССТ "Кеrух", що представлено у табл. 1.

Таблиця 1

SWOT-аналіз запуску ССТ "Кеrух"

S – сильні сторони	**W – слабкі сторони**
- поліпшення інфрструктури університету, міста, регіону; - набуття студентами професійних та комунікаційний навичок; - впровадження дуальної освіти; - включеність молоді до розвитку університету, міста та регіону; - науковий підхід до розвитку економіки;	- пасивність студентів та викладачів; - пасивність Самоврядування університету; - корисні наміри: "просування своїх", "втручання в діяльність" та інше; - пасивність адміністрації університету, керівництва міста та регіону;
O – можливості	**T – загрози**
- для університету – це можливість забезпечити практичну складову навчання та практичне застосування досліджень університету; - для роботодавців – це можливість забезпечити себе кваліфікованими працівниками та соціальний вклад в розвиток освіти; - для міста та регіону – це можливість покращення соціального та економічного становища населення;	- проблеми працевлаштування молоді та її включеності в життя держави залишиться невирішеною; - університет та Самоврядування погіршить свою репутацію через невиконання покладених на себе обов'язків; - внутрішній конфлікти та зростання недоброчесності в університеті й в органах Самоврядування.

Джерело: складено автором.

Запуск ССТ "Кеrух" потребує активного залучення всіх стейкхолдерів: студенти, викладачі, підприємці, адміністрація університету, місцева та центральна влада та інші стейкхоледри. У разі пасивності одного з них – функціонування товариства стає під загрозою та тягне за собою репутаційні, фінансові, юридичні та інші збитки. Проте, якщо кожен буде виконувати зобов'язання, які на себе взяв – товариство стане успішним кейсом дуальної бізнес освіти, що в своє чергу потягне за собою покращення в університеті, місті та регіоні.

Запровадження студентського споживчого товариства – це молодіжний розвиток сучасної кооперації як в України, так і світу. Дана діяльність допоможе вирішити багато питань, котрі на сьогоднішній день постали перед нашою державою та стане кроком у напрямі ефективного економічного розвитку країни. Важливо, що основним стейкхолдером є молодь – адже саме молодь є основою майбутнього розвитку держави й здатна забезпечити такий прорив за умов отримання важливих бізнесових навичок: менеджмент, фінансова та юридична грамотність, команда робота, відповідальність, планування, стресостійкість, комунікабельність, соціальна складова діяльності молоді.

Бомпа Л. О.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Готельно-ресторанна справа",
спеціальність "Готельно-ресторанна справа"
Науковий керівник: к.т.н., проф. Гірняк Л. І.
Львівський торговельно-економічний університет

МОДЕРНІЗАЦІЯ РОБОТИ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Ефективна діяльність сфери гостинності безпосередньо пов'язана з інноваційною політикою її структурних складових і, зокрема, ресторанного бізнесу. Якщо дана політика відсутня на підприємстві або розвивається вкрай повільно, то для закладу ресторанного господарства існує реальна небезпека залишитись позаду.

Економічна криза, спричинена пандемією COVID-19, охопила значну кількість сфер бізнесу, суттєво вдаривши й по готельно-ресторанній сфері. Ось чому саме зараз час для ресторанів задуматися про модернізацію свого бізнесу. За допомогою модернізації можливо не лише утримати своїх клієнтів, але й знайти нових. Це допомагає розширити бізнес, а не просто вижити.

З урахуванням значного поширення та популярності соціальних мереж серед населення різних вікових груп, вважаємо за доречне врахувати актуальні способи, за допомогою яких можна легко модернізувати заклад харчування.

Дружній Instagram інтер'єр. Сучасний відвідувач приходить до закладу харчування не лише аби задовольнити свій голод, він обирає заклад щоб відчути гостинність бізнесу. Тому, активні користувачі соціальних мереж не пропускають жодного шансу повідомити іншим про свій досвід.

Використання різних соціальних мереж дозволяє закладам розширити комунікативні канали зі своїми користувачами у віддаленому режимі. Соціальні мережі створюють можливості оперативно інформувати про події, що в них відбуваються, а також отримувати зворотній зв'язок, слідкувати за громадською думкою та аналізувати значимість і ефективність роботи персоналу в різних напрямках діяльності. Для закладів ресторанного господарства Instagram – це та соціальна мережа, на якій варто зосередитись.

Відповідно власникам закладів, важливо продумати інтер'єр. Захоплюючий макет, фотозони, цікавий дизайн та унікальність підвищить шанси залучити більше нових активних відвідувачів, які розповсюджуючи фото з закладу та страв на своїх Instagram-каналах популяризуватимуть його. Така реклама легко допоможе набути вірусного характеру та завоювати значну частку ринку, отримуючи все більше нових клієнтів.

Вибір оригінального інтер'єру це важливий чинник стратегії унікальності, що дозволяє виділятись серед однотипних. Для цього варто обрати певний стиль або тему, як наприклад: сучасний або навпаки вінтажний, анімований, на основі ігор або ж на основі природи чи інші.

Крім того, можна стимулювати клієнтів талонами та купонами на знижку, за позначку вашого закладу під час завантаження фотографій в Інтернеті.

Технічні тенденції. Для того, щоб зробити бізнес ефективнішим, обов'язково потрібно використовувати програмне забезпечення ресторану для управління всіма його сферами. Надзвичайно важливою є інтеграція системи бронювання, що дозволить збільшити кількість відвідувачів за допомогою 24/7 онлайн резервації (бронювання через Google та TripAdvisor), а також оптимізує щоденні операції, щоб максимізувати завантаженість закладу. В результаті – отримання кращих відгуків в Інтернеті. Відгуки – це один з важливих стимуляторів процесу реалізації. Виявилось, що 90% споживачів читають відгуки в Інтернеті перед відвідуванням того чи іншого закладу, а 88% споживачів довіряють відгукам в Інтернеті, аналогічно як і особистим рекомендаціям.

Важливо також сприяти заохоченню гостей поділитися своїм досвідом у соціальних мережах, що відповідно сприятиме маркетинговому просуванню закладу.

Інноваційні цифрові рекламні методи, серед яких достатньо ефективним вважають маркетинг PPC. За допомогою маркетингу PPC заклад має можливість розширити клієнтську базу із переліку споживачів, які шукають заклади харчування у певному районі. Pay-per-click, що в перекладі означає плати-за-клік, це спосіб використання реклами в пошуковій системі для генерації кліків на веб сайті закладу. Це реклама з оплатою за клік (зокрема, Google Ads PPC).

Модернізувати роботу ресторанного господарства можна використовуючи програми розроблені під певний заклад ресторанного господарства, а також за допомогою POS-терміналів, РРО (касові апарати та фіскальні реєстратори), комп'ютерів, планшетів на Android. Є можливість підключити сканери штрих-кодів, принтери чеків, спеціалізовані ваги, електронну прохідну і електронне табелювання персоналу. Завдяки такій інтеграції з касовою програмою, збільшиться швидкість обслуговування відвідувачів і рівень контролю персоналу.

Автоматизацію закладу харчування з метою запровадження формату самообслуговування можна здійснити використовуючи спеціальне обладнання, сенсорні POS-монітори або планшети, а також встановивши і організувавши стійки самообслуговування відвідувачів. Використовуючи зручний "front-office", реалізують завдання коригування та управління замовленнями, формування завдань на приготування і розрахунків з клієнтами, що однозначно підвищить швидкість і якість обслуговування.

Такі програми для закладу харчування дозволяють власникам в онлайн: оптимізувати бізнес процеси; вести управлінський облік; формувати звітність; контролювати роботу персоналу в режимі реального часу; підвищити якість і скоротити час обслуговування відвідувачів; управляти мережею закладів дистанційно, незалежно від їх або вашої віддаленості; через інтернет створювати програми лояльності. При цьому, робота офіціантів, барменів, кухарів, касира та адміністратора організовані у фронт-офісі програми. Робота бухгалтера-калькулятора, фахівця із закупівель і керуючого – зосереджена у так званому бек-офісі, який має можливості ведення і формування: калькуляційних карт з урахуванням пріоритетів взаємозамінності продуктів; націнки; вартості; калькуляції виходу готових страв; рецептури та складу; енергетичної цінності порцій (жири, вуглеводи, білки); переліку закупівель під заходи і поточні потреби.

Важливо також залишатись на зв'язку з клієнтом, виробляючи не продукт, а контент. Так, наприклад, зробив Массімо Боттура, запустивши "карантинне кулінарне шоу". Насправді зараз багато ресторатарів і шефів стали виробляти більше контенту. Важливо, щоб онлайн спілкування, рецепти, поради, ефіри відповідають реальним очікуванням і запитам споживачів.

Попри те, що країна поступово виходить з карантину, існує прогноз, що ресторанний бізнес не швидко поверне попередні показники, адже функціонують лише ті заклади, що мають свої власні відкриті майданчики та служби доставки.

Однак, реалізація страв для споживання поза закладом є рентабельною при умові:

– якщо заклад формату фаст-фуд, фаст-кежуал, смарт-кежуал – страви подібних форматів (піца, гамбургери, шаурма, суші) затребувана на доставці;

– цінова категорія низька, нижче середнього, середня;

– розташування закладу серед житлових будинків або у відносній близькості до них у радіусі до 5-ти км (радіус роботи сервісів доставки – Glovo, Ubereats, Raketa і т.д.).

Задля підвищення ефективності роботи закладу слід враховувати: наявність цілісної концепції й стратегії підприємства, спрямованої на задоволення споживацько-мотиваційної складової особистості споживача; прийняття рішень, розрахованих на довгостроковий економічний ефект (враховуючи можливу другу хвилю пандемії); використання прикладних досліджень, які відслідковують потреби клієнтів у даному сегменті ринку; скорочення працівників та перенавчання персоналу для досягнення вищого рівня ефективності; створення місії підприємства, передача корпоративних цілей і цінностей службовцям для протидії конкурентам; доцільний розподіл робочого часу на підприємстві, що забезпечить пропорційний баланс робочого і неробочого часу; ефективний менеджмент, що створює позитивний образ і внутрішню корпоративну культуру; скорочення витрат та зменшення цін; соціальна відповідальність компанії.

Список використаних джерел

1. Аветисова А. О. Ресторанні мережі: конкурентні переваги, проблеми, перспективи розвитку. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. № 28. С. 117–123.

2. Антонова В. А. Конкуренція і управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства. Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. 2012. № 1 (21). С. 54–57.

3. Веремеєва Т. UBR. Криза і ресторанний бізнес: Як виживають ресторатори в Україні. URL: http://realt.aviso.ua/uk/news?id=25572aeb-631e-4e22-9a3e-cb5f3914b4b1.

4. Найдюк В. С. Інновації в системі управління підприємствами ресторанного господарства. Сталий розвиток економіки. 2012. № 2. с. 228–233.

Бурмас В. В.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Міжнародні економічні відносини",
спеціальність "Міжнародні економічні відносини"
Науковий керівник: д.е.н., проф. Шевчук В. О.
Львівський торговельно-економічний університет

ПРОГНОЗНА ДИНАМІКА УМОВ ТОРГІВЛІ ДЛЯ УКРАЇНИ В 2020-2021 РР.

Залежність економіки України від світових цін на сировину – це добре задокументований факт, що викликає суперечливі оцінки в академічному середовищі [1, с. 4-15; 2]. Тим не менше в найближчі роки не варто сподіватися на радикальні зміни та оперативний відхід від сировинної моделі, що об'єктивно привертає увагу до динаміки умов торгівлі як визначального чинника економічної динаміки загалом та подолання локального спаду в зв'язку з пандемією COVID-19 зокрема.

Найпростіше умови торгівлі для України можна визначити за допомогою співвідношення між ціна на аграрну сировину і метали (експорт) та сиру нафту (імпорт). Як показано на рис. 1, особливістю нинішньої ситуації стало стрімке здешевлення енергоносіїв, що спостерігалося на тлі зростаючих цін на метали і стабільних цін на аграрну сировину. Це вигідно відрізняє від подій 2008-2009 та 2014-2015 рр., коли зниження цін на енергоносії відбувалося в унісон з падінням цін на інші сировинні товари. Окрім того, в обох випадках передкризовий період відрізнявся високими цінами на енергоносії, що призводило до значного погіршення сальдо зовнішньої торгівлі, що, зі свого боку, ставало джерелом очікувань девальвації гривні та поглибленого спаду обсягів виробництва.

а) аграрна сировина б) метали с) енергоносії

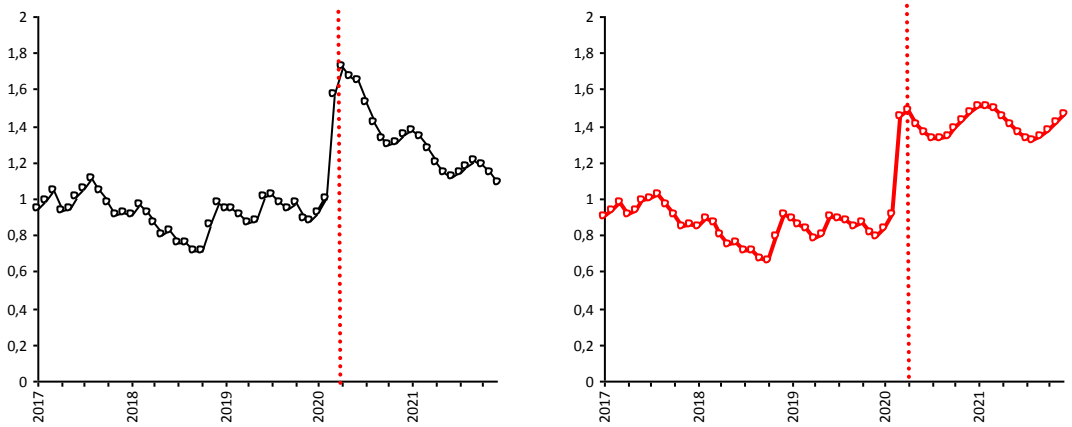
Рис. 1. Динаміка найголовніших цінових індексів (2016=100) української зовнішньої торгівлі на світових сировинних ринках, 2006-2020 рр. *(МВФ International Financial Statistics)*

Зрозуміло, що період нинішніх низьких цін на сиру нафту не може тривати надто довго, хоча експерти не передбачають швидкого відновлення світових цін на енергоносії відразу з декількох причин [3]. По-перше, цьому сприяє низький попит на транспортні перевезення, зокрема авіаційні, що збережеться щонайменше у найближчі два-три роки. По-друге, немає підстав для відновлення докризового рівня сукупного попиту, адже кризові явища такого несподіваного походження як COVID-19 з певністю схилятимуть до збільшення приватних заощаджень. По-третє, у світовій економіці спостерігається надлишок потужностей для видобутку сирої нафти і природного газу, що так чи інакше впливатиме на цінову динаміку в бік зниження, навіть попри гарячкові зусилля країн-експортерів нафти (ОПЕК) щодо обмеження видобутку нафту. Примітно, що на початку травня ц.р. до переговорів повернулася Росія, яка раніше відмовлялася обмежити видобуток нафти в намаганні "обвалити" світовий ринок і таким чином витіснити з нього американські компанії, що видобувають нафту і природний газ зі сланцевих порід.

Так само немає підстав сподіватися, що за умов стагнації сукупного попиту

збережуться нинішні високі ціни на метали. Не виключено, що ціни світового ринку повернуться до рівня середини 2016 р., коли спостерігався попередній ціновий мінімум. Складніше з прогнозом цін на аграрну сировину. В попередні роки цей показник змінювався в унісон з іншими сировинними товарами, проте цього року власний вплив може мати скорочення обсягів сільськогосподарського виробництва внаслідок тих труднощів, що створені в багатьох куточках світу карантинними заходами.

Для прогнозу умов торгівлі для України за допомогою автоматичної процедури методу ARIMA(n,m) нами використано два цінові індекси: ТОТ-І (співвідношення цін на метали і сиру нафту) і ТОТ-ІІ (враховано світові ціни на аграрну сировину з ваговим коефіцієнтом в цінах вітчизняного експорту – 0,4) (рис. 2). Переваги використаного методу полягають у тому, що автоматично визначається лагова структура статистичної моделі. Для оцінювання параметрів обрано вибірку місячних даних 2000M1:2020M3. В обох випадках оптимальним виявилися моделі з 4-ма авторегресивними лагами (n=4) і 2-ма лагами для ковзної середньої (m=2).



а) ТОТ-І б) ТОТ-ІІ

Рис. 2. Умови торгівлі, 2017-2021 рр. *(власні розрахунки)*[1]

Обидва показники виявляють погіршення умов торгівлі приблизно зі середини 2017 р. до осені 2018 р. Потім цінові співвідношення осцилювали навколо стабільного тренду аж до початку 2020 р., коли на тлі початку епідемії COVID-19 стрімко знизилися цін на сиру нафту. Поліпшення умов торгівлі ТОТ-ІІ на початку ц.р. виглядає дещо слабшим, ніж без врахування цін на аграрну сировину.

Прогноз для ТОТ-ІІ виглядає надміру оптимістичним (рис. 2б), адже передбачає збереження нинішніх цінових співвідношень (з незначними циклічними флуктуаціями, що загалом притаманно сировинним ринкам). Більш реалістичним виглядає прогноз ТОТ-І. Нинішні сприятливі цінові співвідношення збережуться приблизно до кінця літа 2020 р., а надалі умови торгівлі поступово погіршуватимуться. Такий прогноз означає, що треба готуватися до погіршення цінових співвідношень у зовнішній торгівлі, яке може призвести до погіршення торговельного балансу і створити девальваційний тиск на валютному ринку.

Список використаних джерел

1. Голян В. Економічна криза в Україні: феномен "голландської хвороби" та рецидив "ресурсного прокляття". Економіка та держава. 2016. № 7. С. 4–15.

2. Кораблін С. Макроекономічна динаміка України: пастка сировинних ринків: монографія. К.: НАН України, ДУ "Ін-т економіки та прогнозування НАН України", 2017. 308 с.

3.Lee, J. Oil's Recovery Could Take Decades, Not Years. Bloomberg. May 3, 2020. URL: https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2020-05-03/oil-s-recovery-from-coronavirus-could-take-decades-not-years.

[1] *Примітка: для 2020M4:2021M12 подано прогнозні значення.*

Ватаманюк І. В.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Міжнародні економічні відносини",
спеціальність "Міжнародні економічні відносини"
Науковий керівник: д.е.н., проф. Полякова Ю. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОБМІНУ

Активізація науково-технічного прогресу стає основним чинником економічного зростання країн світу. Роль традиційних факторів виробництва, таких як праця або капітал, стає менш виразнішою порівняно із науково-технічнимими. Враховуючи обґрунтовані пріоритети та рівень забезпеченості факторами виробництва, країни розробляють та реалізовують моделі економічного розвитку, базовані на інноваційній діяльності та участі у науково-технологічному обміні. Для цього приділяється увага розвитку фундаментальних і прикладних наук, фінансовому забезпеченню наукових досліджень та науково-технічної діяльності, створенню власних технологій або пошуку шляхів використання імпортованих науково-технічних рішень, розвитку сучасної системи освіти. Новітні теорії науково-технологічного та інноваційного розвитку обґрунтовують пріоритети розвитку інформаційного суспільства, потреби продукування і накопичення знань, важливість обміну результатами наукової діяльності та об'єктами інтелектуальної (промислової) власності, необхідність зміцнення людського потенціалу, інвестування в освіту та інтелектуальний капітал.

В Індексі глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI) Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) в 2019 році Україна втратила дві позиції (посіла 85-те місце з 141 країн). Негативні зрушення спостерігалися у сфері фінансових систем і у сфері охорони здоров'я. Одночасно погіршилися показники впровадження інформаційно-комунікаційних технологій, макроекономічної стабільності та інноваційних можливостей. Проте покращуються позиції нашої країни за критеріями "ринок товарів", "ринок праці", "інституціональний розвиток", освіта та рівень розвитку бізнесу [1].

Технологія як поняття економічної науки являє собою сукупність систематизованих науково-технічних знань, відокремлених від об'єкта цих знань (тобто інформація) про способи організації і функціонування конкретного виробничого процесу, процесу збуту або споживання. Технологія тісно пов'язана з матеріально-технічною базою, в який вона реалізується. Для надійного захисту своїх прав власник технології дотримується стратегії патентування винаходу за кордоном в інших країнах, на практиці провідні компанії – розробники новинок одночасно патентують їх приблизно в 25 країнах.

Ключовими формами міжнародного економічного співробітництва в області технологій є: міжнародна дослідницька кооперація; розповсюдження винаходів, технічного досвіду і технологічної інформації у вигляді опису в патентах, ліцензіях, контрактах; міжнародна технічна допомога; міжнародна торгівля високотехнологічними товарами; надання професійних, технічних, інформаційних послуг; виїзд за кордон висококваліфікованих кадрів; інформаційно-технологічне забезпечення міжнародного виробництва ТНК.

Міжнародна торгівля високотехнологічною продукцією зростає більшими темпами, ніж торгівля продукцією більш низьких технологій. Вважається, що виробництво наукоємної продукції у світі пов'язане із 50 макротехнологіями (сукупність знань і виробничих можливостей для випуску на світовий ринок конкретних виробів – літаки, реактори, судна, телекомунікаційне обладнання, комп'ютерні програми). 7 найбільш розвинених країн, володіючи приблизно 45 макротехнологіями, контролюють 80% цього ринку.

У Міжнародному кодексі поведінки у сфері передачі технологій, розробленому в рамках ЮНКТАД, було сформульовано такий перелік угод [2]:

–передачі, продажу або надання за ліцензією прав на всі об'єкти промислової власності. Появу ліцензійних угод зумовило патентне право як право виключного

користування;

– передача ноу-хау і технічного досвіду. Угоди на передачу ноу-хау відрізняються від ліцензійних угод тим, що особа, яка володіє правами на технологію, не виявила бажання патентування, не відмовляючись водночас від продажу самої технології. Правовий захист договорів щодо ноу-хау має специфіку, де міститься пункт про збереження конфіденційності інформації і про відшкодування збитків у разі її порушення;

– надання технологічних знань, необхідних для придбання, монтажу і використання машин і обладнання, матеріалів і напівфабрикатів, отриманих за рахунок закупівлі, оренди, лізингу;

– промислової та технічної співпраці в частині, що стосується технічного змісту машин, обладнання, напівфабрикатів і матеріалів;

– угоди, що укладаються у разі надання інжинірингових послуг, до яких належать підготовка ТЕО, проектів, консультації, будівництво, інвестиційний і технічний нагляд, коротко- і середньострокові консультаційні послуги, проектування нової технології, проведення випробувань;

– передачі технології в рамках науково-технічної і виробничої кооперації, коли об'єднуються науково-технічні потенціали кожної із сторін і відбувається оперативний і стабільний обмін протягом тривалого часу;

– передачі технологій в рамках інвестиційної співпраці.

Крім перелічених форм, існує й некомерційна форма технологічного обміну, до якої належить передача науково-технічної інформації в різних видах, проведення наукових конференцій, симпозіумів, відвідування виставок (ярмарків).

Подальший розвиток міжнародного обміну технологіями неможливий без відповідного правового забезпечення і міждержавного співробітництва по захисту прав інтелектуальної власності. В межах міжнародних економічних організацій вже розроблено і реалізовано цілий комплекс міжнародних угод з охорони прав інтелектуальної власності.

Ступінь захисту і реалізація прав інтелектуальної власності в різних країнах не однакова. Оскільки інтелектуальна власність займає в торгівлі все більш значне місце, ці розбіжності призводять до напруження в системі МЕВ. Тому узгоджені між країнами правила охорони інтелектуальної власності розглядаються як основа для досягнення більшого порядку і можливості систематичного розв'язання спорів.

Угода з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності, укладена в межах СОТ, являє собою спробу ввести єдину систему правил. Угода охоплює наступні сфери: порядок застосування базових принципів міжнародних угод; порядок забезпечення достатніх заходів з охорони прав інтелектуальної власності; заходи з охорони прав інтелектуальної власності на територіях держав; спеціальні заходи на перехідному етапі до нової системи охорони прав інтелектуальної власності.

На думку зарубіжних фахівців, довгостроковий науково-технологічний тренд у найближчі роки буде визначатися раніше досягнутими ефектами розвитку глобальної економіки. Головними пріоритетами залишаться інформатизація, глобалістика, інтеграція та технологізація, спрямовані на забезпечення сталого розвитку. Тренд характеризуватиметься зміщенням пріоритетів, новими формами співробітництва держави і бізнесу в інноваційно значущих напрямах.

Список використаних джерел

1. Україна опустилася на 85-те місце в щорічному рейтингу конкурентоспроможності WEF. URL: https://ua.interfax.com.ua/news/economic/617843.html.

2. Державне регулювання трансферу технологій. URL: http://esu.com.ua/search_articles.php?id=26157.

Головата Р. І.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Міжнародні економіка", спеціальність "Економіка",
Шепіда М. Б.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Міжнародні економіка", спеціальність "Економіка"
Науковий керівник: д.е.н., проф. Міценко Н. Г.
Львівський торговельно-економічний університет

ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ В'ЇЗНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

За звітом "Конкурентоспроможність у категорії Подорожі та Туризм" Всесвітнього економічного форуму, Україна ввійшла в топ-15 країн за можливістю швидко та з невеликими капіталовкладеннями розпочати туристичний бізнес.

Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року передбачає, що до 2026 року в Україні буде досягнуто таких показників: кількість суб'єктів туристичної діяльності та кількість робочих місць у сфері туризму збільшаться в 5 разів, кількість іноземних туристів збільшиться у 2,5 рази, кількість внутрішніх туристів зросте в 5 разів, туристи витрачатимуть під час подорожей в Україні до 80 млрд грн, внаслідок чого наповнення бюджетів усіх рівнів від провадження туристичної діяльності збільшиться в 10 разів. Водночас, буде створено позитивний імідж України як країни, привабливої для в'їзного туризму [3].

Значна частина вітчизняних дослідників – Л. Агафонова, Т. Городня, Л. Дядечко, Р. Кожухівська, М. Мальська, А. Парфіненко, Т. Рябова, О. Шаптала, ін. – звертає увагу на наявність об'єктивних передумов для того, щоб туризм перетворився на провідну сферу економіки України та вагомий наповнювач бюджету країни. В якості останніх, передусім, зазначають передумови розвитку в'їзного туризму:

- вигідне (в центрі Європи) географічне положення країни;
- наявність та щільність історичних, культурних і природно-географічних пам'яток світового рівня;
- можливості для розвитку різних видів та типів туризму (оздоровчого, кулінарного, спортивного, подійного, ділового, екстремального та ін.);
- підвищення добробуту населення та його прагнення до розширення світогляду, подорожування, мобільного способу життя;
- спрощення візового режиму;
- гарантії безпеки туристів, захисту їхніх прав, інтересів, життя, здоров'я і майна;
- підвищення ролі та інтересу до України у світі.

Досягнення очікуваних від реалізації цієї Стратегії результатів потребує виявлення та узагальнення детермінантів, що обумовлюють формування в'їзних туристичних потоків у нашу країну, і на основі цього – створення механізмів активізації впливу позитивних та мінімізації впливу негативних чинників.

Р. Кожухівська серед факторів впливу на розвиток індустрії туризму виокремлює групи політичних, економічних, соціально-демографічних та науково-технічних факторів [1]. На нашу думку, більш важливим в організаційно-управлінському аспекті є поділ детермінантів на стимулятори і дестимулятори.

Узагальнюючи наукові літературні джерела, до основних позитивних детермінантів (стимуляторів) слід віднести:

- розвиток попиту на туристичний продукт та підвищення рівня його доступності для пересічного туриста;
- збільшення кількості туристичних фірм, підвищення ефективності їхньої діяльності;
- підготовка вітчизняних кваліфікованих кадрів у сфері туризму;
- інформаційна відкритість країни, високий рівень освіченості населення, в т.ч. мовної;
- розвиток співробітництва із зарубіжними країнами і міжнародними туристичними організаціями та ін.

Натомість, негативними детермінантами (дестимуляторами) розвитку в'їзного туризму є:

- швидке насичення туристичного ринку, посилення конкуренції;
- залежність попиту на туристичні послуги від соціально-економічної та політичної ситуації в країні;
- значні сезонні коливання попиту на послуги туризму;
- недостатній рівень розвитку туристичної та транспортної інфраструктури, туристичного сервісу;
- невідповідність якості туристичного продукту (низький рівень) та вартості туристичних послуг (високий рівень);
- відсутність достатньої інформації про туристичні об'єкти та туристичні продукти;
- неналежна увага до питань безпеки туристів та ін.

Слід погодитися з С. Пустовойтенком, що "...в умовах дії факторів нестабільності вагомими факторами, що впливають на трансформацію туристичних потоків, стають: геополітичний фактор, фактор безпеки та наявності потенційних ризиків у туризмі, фактор значимості державної політики у сфері туризму, соціально-економічний фактор" [2].

Враховуючи вищевикладене, вважаємо, що перспективи розвитку в'їзного туризму в Україні пов'язані з:

- активним просуванням вітчизняного туристичного продукту на міжнародному туристичному ринку та рекламою в соціальних мережах;
- формуванням туристичних ланцюгів, що поєднують просунуті туристичні центри країни та менш відомі туристичні об'єкти в регіонах;
- розробкою нових туристичних маршрутів в'їзного туризму з акцентом на етнографічних, культурних, оздоровчих, природних, історичних об'єктах України;
- створення єдиного електронного ресурсу, що акумулюватиме пропозицію туристичних маршрутів в Україні для іноземних туристів;
- розвитком туристичної інфраструктури, передусім, мережі засобів тимчасового розміщення.

Список використаних джерел

1. Кожухівська Р. Б. Туризм в Україні: стан, фактори та перспектива розвитку. Інноваційна економіка. 2012. № 29. С. 43–49.

2. Пустовойтенко С. И. Общие факторы трансформации туристских потоков в условиях современного развития туризма. Наука и туризм: стратегии взаимодействия. 2019. Т. 1. № 10. С. 12–26. URL: http://journal.asu.ru/st/article/view/6219.

3. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року. URL: https://www.kmu.gov.ua/npas/249826501.

Завальна А. А.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Готельно-ресторанна справа",
спеціальність "Готельно-ресторанна справа"
Науковий керівник: д.е.н., проф. Барна М. Ю.
Львівський торговельно-економічний університет

ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ОСНОВНИХ КАТЕГОРІЙ ЛІКУВАЛЬНО-ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ

Протягом останніх десятиліть туризм належить до сектору економіки, який найбільше розвивається по всьому світу. Важливу роль розвитку відіграють саме індивідуальні форми туризму, до яких відносяться культурно-пізнавальний, діловий та лікувально-оздоровчий туризм. Загалом можна припустити, що в найближчі роки ці види туризму будуть розвинені як найсильніші сегменти економіки. Однак, перш за все, лікувально-оздоровчий туризм продовжуватиме відігравати особливу роль в майбутньому, оскільки в ході демографічних змін тема здоров'я та фітнесу стає все більш актуальною для населення світу. Готовність приймати більше профілактичних заходів значно зросла не тільки у старшого, але й у

молодого покоління. В результаті багато людей приділяють більше уваги не тільки своєму раціону і фізичним вправам, а й необхідності регулярно відвідувати санаторно-курортні заклади для відновлення організму.

Багато років тому давньогрецький філософ Сократ визнав здоров'я вищим благом життя: "Здоров'я – не все, але все без здоров'я – ніщо" (Сократ, 469 до н.е. – 399 до н.е). Вирішальну роль у здоров'ї суспільства відіграє система курортів, яка базується на довгому та визначальному розвитку.

Лікувально-оздоровчий туризм трактують як зміну місця розташування з метою підтримки або поліпшення свого фізичного стану. За даними Світової організації торгівлі (СОТ): туризм пов'язаний з поїздками в санаторії або курорти, де основною метою є поліпшення фізичного стану мандрівника за допомогою режиму фізичних вправ і терапії, дієтичного контролю і медичних послуг, що мають відношення до підтримки здоров'я [1].

Ринок лікувально-оздоровчого туризму має широкий спектр специфічних форм вираження. На сьогодні немає єдиного визначення ринку, оскільки він багатогранний та постійно розвивається, що призводить до створення нових елементів даної галузі.

На рис. 1 можна побачити класифікацію лікувально-оздоровчого туризму, яка узагальнена на основі праць Моніки Рулле та Ланца Кауфманна.

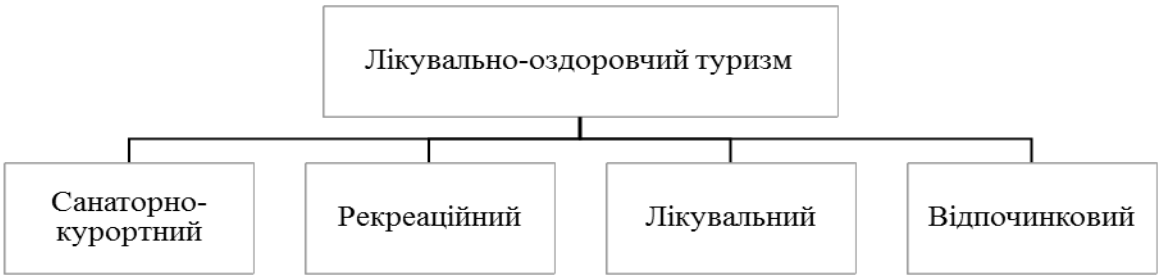


Рис. 1. Класифікація лікувально-оздоровчого туризму (*узагальнено автором на основі [2] та [3])*

Каспар Кл. та Ферлін П. вважають, що санаторно-курортний туризм – це сукупність відносин та явищ, що виникають в результаті перебування людей з метою відпочинку на курорті та оздоровлення людського організму, яке відбувається на основі лікування [4]. Три основні завдання під час лікування – це профілактика, лікування і реабілітація (післяопераційна допомога).

Цей тип класифікації зазвичай відбувається в санаторно-курортному закладі, який визначається як заклад охорони здоров'я, що забезпечує надання громадянам послуг лікувального, профілактичного та реабілітаційного характеру з використанням природних лікувальних ресурсів курортів (лікувальних грязей та озокериту, мінеральних та термальних вод, ропи лиманів та озер, природних комплексів із сприятливими для лікування умовами тощо) та із застосуванням фізіотерапевтичних методів, дієтотерапії, лікувальної фізкультури та інших методів санаторно-курортного лікування [5].

До курортних об'єктів і курортного характеру відносяться, наприклад, курортні сади і санаторій, санаторії-профілакторії, курорти тощо.

Відповідно до концепції американського лікаря Хольберта Л. Дана, рекреаційний туризм означає високий рівень добробуту людини, якого кожна людина може досягти залучаючи своє тіло, свою душу і свій дух, а також залежність від навколишнього середовища [6]. Цей напрямок вимагає, щоб людина підтримувала безперервний баланс і цілеспрямований напрямок в середовищі, в якій вона функціонує. Особливо важливим фактором є соціальна складова, тобто цей вид класифікації складається не тільки з фізичного аспекту, а формує більший союз тіла, розуму і душі.

Дональд Арделл продовжив цю концепцію в 1977 році, яка є основою для визначення Ланца Кауфмана, що відповідає сучасному стану досліджень і трактує наступне: у рекреаційному туризмі головне – це стан здоров'я, гармонії тіла, розуму і душі. Істотними

елементами є самовідповідальність, фітнес і догляд за тілом, здорове харчування, релаксація, розумова активність, освіта, а також соціальні відносини і чутливість до навколишнього середовища. Цей вид охоплює подорожі і перебування осіб з основним мотивом підтримки або зміцнення здоров'я. Перебування відбувається з відповідною професійною компетенцією і індивідуальним доглядом, при цьому пропонується комплексний пакет послуг, що складається з наступних елементів: фітнес; здорове харчування; релаксація; психічна діяльність [3].

Лікувальний туризм – це активні, самостійні і стійкі зусилля людини по зміцненню здоров'я і профілактиці, які спрямовані на досягнення стану здоров'я і благополуччя тіла, розуму і душі за допомогою фізичної та психічної активності, здорового харчування та збалансованості внутрішнього центру і управління стресом при медичній підтримці, поєднуючи з елементами добробуту і релаксації. Однією з найбільш важливих характеристик є медична складова, тобто залучення медичних фахівців та медико-терапевтичних заходів для оздоровлення [7].

Відпочинковий туризм – відновлення фізичної і психічної рівноваги після односторонньої перевтоми. У цьому виді туризму головним мотивом мандрівника є відпочинок і оздоровлення, а не медичний аспект. Цілком можливо, що відпочивальник скористається санаторно-курортними послугами або пропозиціями з області лікувального туризму, проте, на передній план виходить фактор почуття і пропозиції з області рекреаційного туризму.

Експерти та дослідники тенденцій сходяться на думці, що лікувально-оздоровчий туризм буде продовжувати розвиватися і в майбутньому і тому вважається важливою частиною загального розвитку туризму по всьому світу. Цей прогноз також дає сегменту санаторно-курортного бізнесу перспективу подальшого розвитку в майбутньому.

Список використаних джерел

1. *Chuck Y. Gee, Eduardo Fayos-Solá. International Tourism: A Global Perspective. World Tourism Organization. 1997.*
2. *Rulle M. Der Gesundheitstourismus in Europa: Entwicklungstendenzen und Diversifikationsstrategien. [2. Auflage]. Profil Verlag GmbH, München, 2008.*
3. *Kaufmann L., Eveline. Wellness-Tourismus: Entscheidungsgrundlagen für Inves-titionen und Qualitätsverbesserungen. [1. Auflage]. Forschungsinstitut für Freizeit und Tourismus der Universität Bern, Bern, 2002.*
4. *Kaspar Cl., Fehrlin P. Marketing-Konzeption für Heilbäderkurorte. Stuttgart, 1984.*
5. *Офіційний сайт Верховної ради України. Загальне положення про санаторно-курортний заклад. Відповідно до статті 22 Закону України "Про курорти". URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/805-2001-%D0%BF.*
6. *Dunn H. L. What High Level Wellness Means. Health Values. 1977.*
7. *Deutscher Heilbäderverband e.V.; Deutscher Tourismusverband e.V.: Begriffsbestimmungen. Qualitätsstandards für Heilbäder und Kurorte, Luftkurorte, Erholungsorte – einschließlich der Prädikatisierungsvoraussetzungen – sowie für Heilbrunnen und Heilquellenб. 2005.*

Кельман А. С.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Міжнародні економічні відносини",
спеціальність "Міжнародні економічні відносини"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Семів С. Р.
Львівський торговельно-економічний університет

РОЛЬ БАНКІВ У АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасна зовнішньоторговельна діяльність передбачає залучення різноманітних за своїми джерелами фінансових ресурсів, рух яких здійснюється в певних організаційних формах. З точки зору фінансового менеджменту діяльності підприємства, фінансування – це заходи, спрямовані на покриття потреби підприємства в фінансових ресурсах, які включають у себе їх мобілізацію та повернення, а також відносини між підприємством та надавачами цих ресурсів, які з цього випливають. Фінансування зовнішньоторговельної діяльності розглядається як сукупність заходів із забезпечення фінансовими ресурсами процесу купівлі або продажу товарів та послуг на зовнішніх ринках. Організаційно процес купівлі або продажу товарів та послуг на зовнішніх ринках передбачає здійснення різноманітних допоміжних операцій суб'єктами господарювання [1].

Експортна діяльність, як і будь-який інший вид економічної діяльності в умовах глобалізації, неможлива без залучення фінансових ресурсів, зокрема кредитів. Однією з провідних форм залучення фінансових ресурсів, що відіграє важливу роль у сфері експортної діяльності країн, є банківський кредит. Питання кредитування зовнішньоторговельної діяльності підприємств, зокрема експортної, знайшли відображення у дослідженнях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Кандиби А. М., Яремко Л. А., Кочергіна Т. Е., Бака І. В., Батізі Є. Є. та інших. Так, у своїх працях Кандиба А. М. робить важливий висновок про те, що експортна експансія має суттєвий вплив на економічне зростання як окремих регіонів, так і країни в цілому.

В сучасних умовах існують значні можливості залучення коштів для фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання із зовнішніх джерел. Кредитування зовнішньоекономічної діяльності – це рух позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості та сплати відсотків [3]. Банківською системою здійснюється кредитне та фінансове обслуговування суб'єктів господарювання. Банки відіграють значну роль в організації і проведенні розрахунків між суб'єктами господарювання, їхня роль у цій сфері значно зросла з переходом економіки України на засади ринкового господарства. Для забезпечення ефективної зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання банківські установи здійснюють фінансування експортно-імпортних операцій, що дозволяє оптимізувати фінансові потоки та мінімізувати фінансові та комерційні ризики. Фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання стало невід'ємною складовою набору послуг, що пропонуються клієнтам комерційними банками [4].

Для прикладу, провідна вітчизняна банківська установа у сфері фінансування зовнішньоторговельної діяльності – АТ "Укрексімбанк", пропонує вітчизняним підприємствам такі послуги з фінансування та обслуговування експорту та імпорту, як використання акредитивів (експортних та імпортних) та документарних інкасо, надання банківських гарантій, фінансування експорту (передекспортне фінансування за рахунок іноземних банків, структуроване передекспортне фінансування складських запасів сільськогосподарської продукції, постекспортне фінансування), фінансування імпорту (передімпортне та постімпортне фінансування), факторинг та вексельні операції. При цьому представники вітчизняного корпоративного бізнесу завдяки сприянню Укрексімбанку можуть отримати доступ до міжнародних програм сприяння торгівлі та розвитку експорту (Програма сприяння розвитку торгівлі Європейського банку реконструкції і розвитку та Глобальна програма торговельного фінансування Міжнародної фінансової корпорації). Такий комплексний підхді до обслуговування суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності дозволяє отримати можливість мінімізувати ризики при проведенні зовнішньоторговельних операцій, пов'язаних з рівнем довіри між контрагентами, а також оптимізувати витрати, які пов'язані з експортно-імпортними розрахунками.

З метою виявлення впливу найсуттєвіших факторів на розвиток експорту та імпорту фінансових послуг України, доцільно провести низку емпіричних досліджень з використанням можливостей економетричного пакету Eviews. Для цього нами використано річні дані за період з 2010 по 2019 рр. із статистичної бази Світового Банку. Отримані результати дослідження дозволяють стверджувати, що вплив експортно-імпортних фінансових операцій мають негативний вплив на експорт товарів та послуг України, але при цьому можна спостерігати їх позитивний вплив на імпорт товарів та послуг. Поясненням такого впливу на результуючий показник може бути те, що багато кредитів видаються банками вітчизняним підприємцям, орієнтованих на завезення товарів з-за кордону, що в свою чергу стимулює розвиток імпорту в Україну.

З метою визначення конкурентних переваг при здійсненні міжнародних фінансових операцій для вітчизняних банків, доцільно використати індекс виявлених порівняльних переваг (RCA-індекс). Результати розрахунків індексу за 2019 р. свідчать про високий рівень

ефективності діяльності вітчизняних банків на ринках США (значення індексу RCA – 69,86), Бельгії (46,82), Віргінських островів (12,40) та Франції (5,33). Отримані результати можна пояснити високим попитом в даних країнах на фінансові послуги вітчизняних банків при обслуговувані зовнішньоторговельних операцій

Таким чином можна зробити висновок, що банківська система України бере активну участь у активізації зовнішньоторговельної діяльності вітчизняних підприємств. Проведений нами аналіз дозволив зрозуміти спектр конкурентних переваг України на зарубіжних ринках фінансових послуг. Отримані результати регресійного аналізу довели негативний вплив вітчизняного експорту фінансових послуг на експорт товарів та послуг, але позитивний вплив на імпорт. Такі висновки необхідно використовувати при розробці стратегічних програм та оперативних планів розвитку вітчизняної зовнішньоторговельної діяльності на загальнодержавному та регіональному рівнях.

Список використаних джерел

1. Софіщенко І. Я. Фінансування зовнішньоторговельної діяльності підприємства: навчальний посібник. К. : Центр навчальної літератури, 2006. 138 с.

2. Курищук В. В. Банківське кредитування експортної діяльності підприємств України. Інвестиції: практика та досвід. 2010. № 1. С. 64–69.

3. Управління зовнішньоекономічною діяльністю : навч. Посібник : 2-ге вид., випр. і доп.; За заг. ред. А. І. Кредісова. К. : ВІРА-Р, 2002. 552 с.

4. Салій Н. Ю. Сутність банківського фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Сер. : Економіка. 2009. Вип. 12. С. 302–308.

5. Офіційний сайт АТ "Укрексімбанк". URL: https://www.eximb.com/.

Кісь М. Р.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Маркетинг", спеціальність "Маркетинг"
Науковий керівник: д.е.н., проф. Дайновський Ю. А.
Львівський торговельно-економічний університет

ВПЛИВ ДЕМОГРАФІЧНИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ СЕРЕДОВИЩА НА ДІЯЛЬНІСТЬ РОЗДРІБНОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Кожне підприємство функціонує не у вакуумі, а в складному середовищі, що постійно змінюється. Маркетингове середовище підприємства складається з багатьох осіб та сил, які діють поза нею та впливають на розвиток і підтримку службами маркетингу взаємовигідних стосунків з цільовими споживачами. Всі ці сили можуть допомагати компанії, а часом навпаки. Для того, щоб сформувати ефективну маркетингову політику, в тому числі і товарну, необхідно дослідити середовище діяльності підприємства.

Маркетингове середовище створює можливості та загрози для діяльності підприємства. Успішні компанії усвідомлюють важливість стеження за змінами маркетингового середовища і своєчасної адаптації до них.

Як відомо, маркетингове середовище складається з двох частин: мікросередовища та макросередовища. Діючі особи мікросередовища: власне підприємство, постачальники, посередники, споживачі, конкуренти, контактні аудиторії.

На будь-яке підприємство та його мікросередовище впливають потужні сили, які відкривають для нього та інших учасників ринку нові можливості або можуть становити певні загрози. Сукупність таких сил, що діють на макрорівні та непідконтрольні підприємству, називається макросередовищем. Зазвичай виділяють шість основних сил, що діють у складі макросередовища: демографічні чинники, економічні фактори, природно-кліматичні або географічні фактори, науково-технічні чинники, політичні та культурні чинники.

До демографічних факторів відносять показники чисельності та густоти населення,

його розташування, статево-вікової структури, зайнятості тощо.

У табл. 1 представлено динаміку демографічних таких факторів, як середня чисельність наявного населення Львівської області та міграційний приріст населення Львівської області.

Таблиця 1

Динаміка демографічних факторів впливу на діяльність роздрібних торговельних підприємств Львівської області

№ з/п	Показник	Рік		
		2017	2018	2019
1.	Середня чисельність наявного населення Львівської області, тис. осіб	2532	2526	2517
2.	Міграційний приріст населення Львівської області, осіб	673	1291	2357

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.

Як видно з табл. 1, хоча загальна чисельність населення Львівської області має тенденцію до скорочення, спостерігається приріст міграції до області осіб з інших регіонів України.

Керамічна плитка належить до будівельних матеріалів. Її застосують під час ремонту та будівництва квартир та будинків. Тому на діяльність підприємства, яка функціонує у сфері роздрібного продажу керамічної плитки та супутніх товарів, буде мати суттєвий вплив такий фактор, як динаміка будівництва у регіоні його діяльності. Це перш за все Львівська область. Проте інтерес можуть становити деякі сусідні області, як потенційні регіони для розширення меж діяльності підприємства.

За досліджуваний період показник прийнятого в експлуатацію житла зазнав суттєвий коливань як загалом по Україні, так і в західних областях. Так у 2013-14 рр. і загалом по Україні і в більшості досліджуваних областей обсяги прийнятого в експлуатацію житла скоротились в діапазоні від 3,4% (у Тернопільській області в 2013 р. порівняно з 2012 р.) до 42,3% (у Чернівецькій області у 2014 р. порівняно з 2013 р.). Таке різке зменшення досліджуваного показника можна пояснити загальною кризою в економіці країни, яка обумовлена військовими діями на сході та втратою частини території. Проте вже у наступні роки обсяги житлової площі, прийнятої в експлуатацію, у більшості західних областей та загалом по країні почали відновлюватись і склали відповідно 110,4 млн. кв. м загалом (що на 13,4% більше, ніж у 2014 р., та на 2,7% більше, ніж у 2012 році).

Найперспективнішими областями України за досліджуваним показником, як і очікувалось, виявились Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська та Львівська області. У цих областях спостерігалось незначне зниження показника лише у 2016 р. Але вже з наступного 2017 року темпи зростання знову відновились.

Зростання попиту на житло і, відповідно, зростання показника введення його в експлуатацію в Західних областях України обумовлюється процесами міграції населення. В табл. 2 наведено кількість прибулих у Західні області України за останні шість років.

Як видно з табл.2, за досліджуваний період чисельність прибулих у Західних областях України склала понад 715 тис. осіб. Прибуття такої значної кількості людей зумовило зростання попиту на житло, що, своєю чергою, викликало попит на будівельні матеріали (як на побудову нового житла, так і на ремонт існуючого). При цьому керамічна плитка належить саме до тих будівельних матеріалів, які необхідні і для будівництва і для ремонту. Тоді як, скажімо, цегла чи бетон при ремонтних роботах використовуються меншою мірою або не використовуються взагалі.

Не менш відчутний вплив на діяльність підприємств здійснюють фактори економічного порядку, зокрема, купівельна спроможність населення у досліджуваному регіоні та індекси цін на будівельні товари та будівельно-монтажні роботи (табл. 3).

Таблиця 2

Кількість прибулих за рік в розрізі областей Західної України, осіб

Показник	Кількість прибулих за рік, осіб						Сумарна чисельність прибулих за 2014-2019 рр.
	2014	2015	2016	2017	2018	2019 (січень-жовтень)	
Україна	542506	533278	256808	442287	629276	483304	2887459
Волинська	14299	16253	4523	8673	17098	12535	73381
Закарпатська	6592	6103	3311	6013	8317	5973	36309
Івано-Франківська	15054	18873	9191	15180	20533	13941	92772
Львівська	28130	31499	31031	29097	38645	30058	188460
Рівненська	18897	19812	7629	15214	22000	16046	99598
Тернопільська	13156	15263	3393	7403	23160	13830	76205
Хмельницька	20550	22350	5717	7760	27007	18927	102311
Чернівецька	10949	10548	2777	5833	10083	7888	48078

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України http://www.ukrstat.gov.ua/.

Таблиця 3

Динаміка чинників економічного середовища за 2016-2018 рр.

№ з/п	Показник	Рік		
		2016	2017	2018
1.	Середня реальна заробітна плата, % до попереднього року	109,0	119,1	112,5
2.	Частка населення, яким було достатньо коштів на всі статті витрат і вони могли робити заощадження	6,2	7,8	8,7
3.	Індекс цін на будівельно-монтажні роботи, %	122,7	115,5	119,1

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України http://www.ukrstat.gov.ua/.

Як видно з табл. 3., за досліджуваний період відбувалось зростання реальної заробітної плати в Україні. За 2017 р. цей показник зріс на 19,1%, порівняно з попереднім роком, у 2018 році зростання дещо сповільнилось і склало 12,5%. Це підтверджується даними опитування, яке було здійснено фахівцями Державної служби статистики і стосувалось самооцінки населенням стану власних доходів. Згідно з даними такого опитування за останні три роки частка населення України, якому вистачало коштів на всі статті витрат (тобто сплату комунальних платежів, їжу, повсякденні витрати, розваги, відпочинок тощо), і при цьому вони могли робити ще й заощадження – збільшилась на 2,5 в. п. Такі дані дають підстави стверджувати що купівельна спроможність за цей період зросла приблизно на таку ж величину. Це може бути можливість для досліджуваного підприємства. Адже особи, які можуть робити заощадження, також можуть скерувати ці "вільні" кошти на здійснення ремонту або будівництво чи придбання власного житла. Тобто є цільовими клієнтами.

Загальний аналіз факторів макросередовища дозволяє зробити висновок про його загальну сприятливість для діяльності підприємства.

Колотило М. І.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Маркетинг", спеціальність "Маркетинг",
Науковий керівник: д.е.н., проф. Дайновський Ю. А.
Львівський торговельно-економічний університет

ПЕРЕВАГИ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МОБІЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ

Мобільні телефони дедалі більше стають невід'ємною частиною побуту сучасної людини. Коло їхніх функцій давно вийшло за межі виключно засобу телефонії. Мобільні гаджети фактично виконують функції персонального комп'ютера і засобу пошуку необхідної інформації в Інтернеті. Це призводить до зміни маркетингових технологій багатьох підприємств і компаній: зменшується затребуваність і застосування традиційних засобів маркетингу і водночас підвищується актуальність донесення до потенційного споживача маркетингової інформації за допомогою засобів і технологій мобільного зв'язку. Набув поширення окремий напрям маркетингу – мобільний маркетинг, актуальність дослідження і вдосконалення якого постійно зростає.

Вчені досліджують еволюцію мобільного маркетингу, особливості та інструменти його реалізації і тенденції розвитку. Аналіз можливостей мобільного маркетингу є особливо актуальним в Україні, де масштаби його використання помітно менші, ніж у провідних країнах світу.

Мобільний маркетинг справедливо вважається одним з найбільш інноваційних методів маркетингу. Він визначається окремими авторами як набір маркетингових заходів, які дають підприємствам можливість взаємодіяти зі своєю цільовою аудиторією інтерактивним способом – за допомогою будь-якого мобільного пристрою та/або стільникової мережі, як комплекс заходів, спрямованих на просування товарів та послуг із використанням мобільного зв'язку.

Мобільний маркетинг є одним з видів електронного маркетингу і похідним від direct-маркетингу, він включає усі варіанти передачі маркетингової інформації на мобільні гаджети споживачів: текстовими повідомленнями (SMS-маркетинг), фото- та відеоінформацією (MMS), посиланням на Інтернет-ресурси, безпровідниковим передаванням даних між пристроями (Bluetooth), можливостями спілкування абонентів з автоматизованими інформаторами. Крім того мобільний маркетинг передбачає можливість отримання зворотної реакції від споживачів.

До сучасних інструментів мобільного маркетингу належать також: спеціальні штрих-коди, що пересилаються абонентам і підтверджують право на знижки, накопичувальні бонуси, відвідування заходів; QR-коди які зчитуються мобільними телефонами і розшифровуються як інформаційні повідомлення, можуть містити текст, графічні зображення, інтерактивні WAP- і WEB-посилання тощо. До засобів мобільного маркетингу належить група мобільних технологій Click To: Click to Call – дзвінок на довідкову лінію рекламодавця здійснюється автоматично після "кліка" на рекламне посилання; Click to SMS – відправка рекламодавцеві SMS-повідомленнь, які піддаються редагуванню, уточненню характеристик необхідного товару з широкого стандартного асортименту; Click to Download – завантаження на мобільний телефон спеціально адаптованих контентних продуктів: довідників, каталогів; Click to Subscribe –підтвердження згоди на отримання регулярної подальшої інформації від бренду; Flash SMS – реклама з'являється на екрані телефону та зникає під час натискання на будь-яку кнопку. Особливе місце в мобільному маркетингу займає Location Based Services (LBS) – технологія позиціювання на місцевості, яка дає можливість адресувати пропозиції тим, хто проходить поблизу точок продажів. Технологія доповненої реальності ґрунтується на доповненні реальних подій віртуальними елементами завдяки використанню супутникового зв'язку та камери телефону, наприклад, наведення камери на торговельний центр дає можливість отримувати дані про товари, знижки, акції тощо.

Виділяють такі основні переваги мобільного маркетингу [1]:

1. Миттєвість комунікації, адже технічно момент передачі інформації практично співпадає з моментом її отримання, а мобільні пристрої користувачі завжди мають при собі.

2. У порівнянні з ноутбуками чи стаціонарними комп'ютерами передавання контенту на мобільні пристрої є дешевшим і простішим.

3. Користувач має можливість зберегти віртуальну інформацію до того часу, коли захоче її використати.

2. Малий розмір екрану мобільного пристрою вимагає простоти і зрозумілості контенту, що робить його одночасно більш адаптабельним до різних мобільних платформ.

3. Можливість індивідуалізованої комунікації, прямого діалогу з користувачем, швидкий зворотний зв'язок.

4. Можливість відстежування процесу вирішення проблем споживачів, що допомагає краще аналізувати їх поведінку і, як наслідок, покращувати стандарти обслуговування.

5. Вірусність мобільного маркетингу внаслідок можливості легкого поширення контенту між користувачами.

6. Ширше охоплення аудиторії внаслідок більшої розповсюдженості мобільних гаджетів порівняно з персональними комп'ютерами і ноутбуками.

7. Можливість відправки географічно локалізованих повідомлень завдяки використанню GPS і технології Bluetooth.

8. Наявність зручних систем мобільних платежів.

Проблеми у впровадженні мобільного маркетингу пов'язані з тим, що мобільні пристрої порівняно з персональними комп'ютерами і ноутбуками не мають певного конкретного стандарту. Мобільні платформи суттєво відрізняються між собою, використовують різні операційні системи і браузери, що ускладнює створення єдиної маркетингової кампанії. Невеликий екран і відсутність миші робить навігацію складнішою для значної частки користувачів, а це призводить до небажання споживача ознайомлюватись з усіма отримуваними повідомленнями.

За дослідженням фахівців [2] прогнозується зростання часу, який споживачі проводитимуть в Інтернеті з використанням саме мобільних пристроїв, тому маркетингові стратегії мають перебудовуватись виходячи з того, що мобільні платформи будуть ключовими у медіаміксі. Серед основних прогнозованих тенденцій слід виділити такі.

1. Розвиток голосового пошуку, який революційно змінює процеси користування мобільними пристроями.

2. Збільшення частки "нативної" реклами, підлаштованої під контент сайтів.

3. Активізація використання зображень, що відображають емоції і стають частиною мови мобільних користувачів, допомагають подолати мовні бар'єри.

4. Залучення споживачів через месенджери, які стають платформою для прямого персоніфікованого спілкування.

5. Персоніфікація М-комерції, поширення індивідуального підходу до продажу, індивідуального мобільного маркетингу.

6. Поширення систем оплати за товари та послуги з мобільних гаджетів.

7. Різке зростання ринку 3D-друку, виготовлення персоніфікованих продуктів.

8. Створення місць, де споживачі могли б ознайомитись із товаром фізично.

9. Забезпечення ще більш швидкої і зручної доставки відповідно до зростання вимог онлайн-покупців до цього аспекту М-комерції.

10. Зростання ролі і розширення використання віртуальної й доповненої реальності у мобільному маркетингу.

Крім загальносвітових тенденцій доцільно, на наш погляд, виділити додаткові тренди розвитку мобільного маркетингу в Україні:

1. Збільшення частки споживачів, які користуються Інтернетом зі своїх мобільних пристроїв.

2. Збільшення кількості людей, які купують товари з мобільних пристроїв.

3. Інтенсивний розвиток мобільного відео і збільшення його ролі в мобільному маркетингу, зростання ринку відеореклами.

4. Зростання ринку мобільних додатків.

Таким чином, розвиток мобільного маркетингу є об'єктивним процесом, зумовленим, перш за все науково-технічними досягненнями у сфері впровадження і поширення мобільного зв'язку як засобу ефективної сучасної комунікації. Оскільки і в світі і в Україні збільшується використання пристроїв мобільного зв'язку, маркетингова і рекламна діяльність також переміщатиметься у Інтернет-простір.

Список використаних джерел

1. Advantages and Disadvantages of Mobile Marketing. URL: http://mobiledevices.about.com/od/additionalresources/a/Advantages-And-Disadvantages- OfMobile-Marketing.htm.

2. Мазуренко В., Матвієнко Н. Розвиток мобільного маркетингу в Україні. URL: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream /123456789/23923/1/mmi2011_4_2_24_29.pdf.

Коровкін А. Б.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Міжнародні економічні відносини",
спеціальність "Міжнародні економічні відносини"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Яхно Т. П.
Львівський торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ПОЛЬЩЕЮ

В зовнішньополітичній діяльності України стосовно держав Центральної Європи розбудові зв'язків із Республікою Польща належить чи не найголовніше місце. Таке ставлення до західного сусіда зумовлене не лише багатовіковою традицією українсько-польських взаємин, територіальною близькістю, спільними демографічними коренями та тісними культурними зв'язками, а, насамперед, спільністю політико-стратегічних інтересів, активним співробітництвом у всіх сферах суспільного життя між двома державами.

Національні економіки взаємодіють посередництвом міжнародних економічних відносин (МЕВ), які виникають між суб'єктами міжнародної економіки на основі виробництва, розподілу, обміну, споживання матеріальних благ та виконання робіт, надання послуг. Протягом другої половини XX століття відбулися, а у XXI столітті інтенсифікуються процеси розширення і поглиблення економічних відносин між країнами, групами країн, економічними угрупованнями, окремими фірмами і організаціями. Характерно, що усі ці процеси взаємодії, зближення, співробітництва мають суперечливий діалектичний характер. Як зазначають науковці, діалектика міжнародних економічних відносин полягає в тому, що прагнення до економічної незалежності, зміцнення національних господарств окремих країн приводить у підсумку до все більшої інтернаціоналізації світового господарства, відкритості національних економік, поглиблення міжнародного поділу праці. Тобто, з одного боку, зовнішньоекономічні зв'язки виступають у "двофункціональній" єдності геополітичного та глобального, а з іншого – національного та народногосподарського аспектів.

Складовою частиною міжнародних економічних відносин на рівні окремо взятої держави виступають зовнішньоекономічні зв'язки, обсяг, характер та структура яких відображають рівень залучення національного господарства у всесвітні економічні відносини. При цьому "… як економічна категорія зовнішньоекономічні зв'язки являють собою систему економічних відносин, які виникають під час руху ресурсів усіх видів між державами і економічними суб'єктами різних держав". Ці багатосторонні відносини охоплюють усі сфери економічного життя держави і насамперед його виробничі, торговельні, інвестиційні та фінансові аспекти. Отже, у сучасному світовому господарстві зовнішньоекономічні зв'язки виступають як чинник росту національного доходу держави, економії народногосподарських затрат, прискорення науково-технічного прогресу та покращення якості людського капіталу.

Через механізм зовнішньоекономічних зв'язків попит на товари і послуги світового ринку переноситься на внутрішній ринок держави. Це стимулює виробничі сили, що, у свою чергу, сприяє розвитку промисловості, сільського господарства, торгівлі, сфери послуг і

фінансових установ.

Розвиток внутрішнього ринку країни веде до перевищення обсягу пропозиції над обсягом попиту всередині країни, а це розширює зовнішньоторговельні операції, знижує вартість капіталу та витрати виробництва й обігу.

Проаналізувавши теоретичні положення про сутність міжнародних економічних відносин, зовнішньоекономічних зв'язків як їх складової, доцільно уточнити визначення двосторонніх економічних відносин як похідної зазначених категорій, а саме: двосторонні економічні відносини – це система економічних зв'язків, які виникають між двома державами і економічними суб'єктами цих держав на основі виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг (робіт).

Узагальнення підходів, з урахуванням тенденцій сучасного розвитку двосторонніх відносин дозволяє окреслити такі переваги двосторонньої співпраці для розвитку національної економіки:

– подолання обмеженості національної ресурсної бази завдяки зовнішньо-економічним зв'язкам;

– розширення місткості внутрішнього ринку та встановлення зв'язків внутрішнього ринку зі світовим;

– забезпечення отримання додаткового доходу за рахунок різниці національних та інтернаціональних витрат виробництва;

– поглиблення спеціалізації країни і, відповідно, підвищення рівня продуктивності використання ресурсів, збільшення обсягів виробництва;

– підвищення зайнятості населення завдяки розширенню експорту (за даними ЮНКТАД, збільшення вивозу промислових товарів за кордон, еквівалентне 1% валового внутрішнього продукту (ВВП), сприяє зростанню зайнятості на 0,62-0,78%;

– прискорення прогресивних структурних зрушень у національній економіці через активну участь у міжнародній торгівлі (як приклад, нові індустріальні країни Південно-Східної Азії);

– постійне удосконалення організаційно-технічної бази виробництва, підвищення якості товарів завдяки залученню економічних агентів до глобальної конкуренції як визначального чинника росту продуктивності праці та ефективності економіки;

– скорочення трансакційних витрат завдяки розвитку білатеральних зв'язків.

Кошман О. І.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Маркетинг", спеціальність "Маркетинг"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Бойчук І. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Дослідження споживачів дозволяє визначити і вивчити весь комплекс спонукальних чинників, якими вони керуються при виборі певних товарів, наступному їх використанні чи споживанні (доходи, освіта, соціальне положення, статус тощо). Предметом дослідження стає мотивація поведінки споживачів та певні фактори, вивчається структура споживання, забезпеченість товарами, тенденції купівельного попиту. Мета дослідження споживачів – проведення сегментації споживачів, вибір цільових сегментів і орієнтація маркетингової діяльності на обрану клієнтську аудиторію.

Знання споживчої поведінки дає можливість передбачати вчинки не тільки окремої людини, але й цілих груп, що володіють схожими поведінковими стилями. Чим точнішим є розуміння поведінки споживачів, тим краще можна передбачити їхні дії в різних ситуаціях придбання та користування товаром. Розрізняють такі підходи до моделювання споживчої поведінки, як економічний, соціологічний та психологічний. Окрім цього, вивчають і різні

типи споживачів за стилем їх поведінки (складна поведінка, невпевнена поведінка, звична поведінка, пошукова поведінка).

Жодне підприємство не може досягти успіху, якщо воно ігнорує запити споживачів, а в сучасній системі ринкових відносин споживач – центральний елемент. Тому більшість підприємств орієнтують маркетингову діяльність на конкретні споживчі групи з метою більш ефективного, якісного і повного задоволення їх потреб, що визначає результативність роботи та досягнення поставлених завдань.

Компанії впливають на поведінку споживачів за допомогою різних маркетингових прийомів, які призначені для пошуку таких способів задоволення запитів та інтересів клієнта, яких немає у конкурентів. Орієнтуючись на споживацьку поведінку підприємства вибудовують маркетингову політику, встановлюють ціни, визначають асортимент товару та спосіб його просування на ринок [1].

Маркетинг-мікс покликаний стимулювати прагнення споживачів до покупок, тобто враховувати існуючу залежність між спонукальними чинниками маркетингу і реакцією споживачів у відповідь, що є важливою складовою дослідження поведінки споживачів на ринку. Спонукальні чинники маркетингу містять чотири елементи: товар, ціну, методи розповсюдження і методи стимулювання. Наявні також певні подразники, які складаються з подій та основних сил середовища, що оточує покупця, і які поділяються на економічні, науково-технічні, політичні, культурні. Ці спонукальні чинники та подразники впливають на покупця, проникаючи в його свідомість і викликають відповідну споживацьку реакцію.

Поведінка споживача також формується під впливом системи чинників культурного, соціального та психологічного характеру. Вона суттєво залежить від особливостей ринків, які відповідно до характеру кінцевого використання продукції поділяється на ринку товарів споживчого і промислового призначення (тобто ринки B2C і B2B).

Так, на ринку кінцевих споживачів продаються товари особистого (індивідуального) використання, а саме:

1) товари повсякденного попиту: продукти харчування, тютюнові вироби тощо, які покупець регулярно купує з мінімальними витратами сил і часу у відомих йому магазинах;

2) товари, що вибираються: покупець порівнює між собою окремі види товарів, враховуючи їх властивості та ціну. При цьому він може відвідати декілька магазинів, де одержить інформацію про необхідні йому для задоволення потреб товари;

3) товари спеціального асортименту: такі, що мають специфічні властивості, досить рідко є в продажу, тому покупець їх свідомо розшукує.

У свою чергу, на прийняття рішення покупця товарів промислового призначення можуть впливати чотири групи чинників, які менш характерні для споживчого ринку:

– навколишнє середовище (рівень попиту, темпи науково-технічного прогресу, певні політичні події, конкуренти);

– особливості організації (цілі, загальні установки, методи роботи, організаційна культура тощо);

– міжособистісні відносини (повноваження, статус, вміння переконувати);

– індивідуальні властивості особистості (вік, рівень доходів, освіта, службовий стан, тип особи, готовність ризикувати) [2].

Розвиток навколишнього світу, зміна способу і стилю життя людей призводять до того, що споживач стає іншим, а саме розсудливішим при виборі товарів і послуг, більш чутливо реагує на асортимент і якість продукції, уважніше вивчає та оцінює показники екологічності товарів. У зв'язку з цим, з'являються нові вимоги, смаки і переваги, внаслідок чого підприємства змушені коригувати маркетингову діяльність, підлаштовуючи її під вимоги фактичного покупця, який є потенційним споживачем. До того ж простежується існування неоднозначності споживчої думки в різних ринкових ситуаціях.

Глобалізація і розвиток didgital-технологій вплинули на зміну соціокультурного портрету споживача. Загальносвітова тенденція не обійшла стороною і Україну. Сьогодні споживач має можливість не тільки широкого вибору товару на полиці, місця його покупки,

зручного каналу комунікації, а й способу життя, що привело до зміни ціннісних і життєвих орієнтирів вітчизняних споживачів. Ця проблематика стала головною темою обговорення на багатьох сучасних маркетингових форумах і конференціях. Йдеться про те, що з'явилося ціле покоління сучасних споживачів, не прив'язаних до якоїсь конкретної точки продажу.

Завдяки онлайн технологіям, споживачі самі формують свій порядок денний, графік роботи, джерела і канали комунікації. Вони, по суті, формують свою бажану реальність, тож їх складно контролювати, на них складно впливати. Саме тому це нове покоління споживачів отримало назву "покоління ртуть". Як зазначає футуролог, доктор економічних наук і генеральний директор групи компаній "Advanter Group" Андрій Длігач: "Нове покоління – як ртуть, вони такі ж мінливі та невловимі. Проте це вже 75 % робочої сили і 50 % грошей вже в 2025 році" [3].

Враховуючи якісні зміни споживацького профілю, маркетингова діяльність фірм підлягає швидкому переформатуванню. За таких умов змінюються і вектори проведення відповідних досліджень. Нове покоління споживачів не сприймає нав'язування собі чого-небудь. Маючи можливості вибору товарів, способу і місця покупки, вони вважають за краще здійснювати власний вибір на основі індивідуальних потреб і переваг. Саме з цим пов'язаний зростаючий ринковий тренд до крафтових продуктів, відмова від диктату і нав'язування споживчих рамок з боку провідних світових брендів, вихід на споживчий ринок нових категорій товарів і послуг. Такі тенденції слід вчасно виявляти і досліджувати.

Таким чином, дослідження поведінки споживачів набувають особливої цінності та стають важливою складовою успішної маркетингової політики підприємств у сучасних умовах. Це пояснюється тим, що від їх вчасного реагування на зміну реакції ринку залежить кінцева доля реалізації усього комплексу маркетингу та ефективність діяльності загалом.

Список використаних джерел

1. *Дослідження поведінки споживачів у сучасних ринкових умовах / Семенда Д. К., Семенда О. В. Молодий вчений. 2018. № 1 (53). С. 535–541.*
2. *Стаття Д. Психология потребителя; пер. с англ. С. Егорова, Б. Орлова. СПб.: Питер, 2018. 446 с.*
3. *Железцов А. В. Поведение клиентов и их потребности. Маркетинг. 2019. № 3. С. 25–32.*

Кудринський В. С.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Міжнародні економічні відносини",
спеціальність "Міжнародні економічні відносини"
Науковий керівник: д.е.н., проф. Шевчук В. О.
Львівський торговельно-економічний університет

АЛЬТЕРНАТИВНІ ПОЯСНЕННЯ ВІДСУТНОСТІ "КРИЗОВОЇ" ДЕСТАБІЛІЗАЦІЇ ВАЛЮТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Однією з найбільш помітних ознак усіх попередніх фінансових криз в Україні (1998-1999 рр., 2008-2009 і 2014-2015 рр.) була стрімка девальвація вітчизняної грошової одиниці – гривні (рис. 1). Навесні 2020 р. гривня теж знецінилася (на 15%), але вже з квітня спостерігається поступове зміцнення обмінного курсу. Що більше, НБУ активно викуповує іноземну валюту. Станом на середину травня 2020 р. досить оперативно відновлено докризовий рівень валютних резервів. Окремі дослідники вважають вітчизняні валютні кризи циклічними та пов'язують їхнє виникнення з диспропорціями у реальному секторі загалом [2, с. 57-63] та структурі зовнішньої торгівлі зокрема [1, с. 3–9; 3], проте, на наш погляд, на більше уваги заслуговують передусім монетарні чинники.

Відмінності нинішньої ситуації від усіх попередніх криз полягають передусім у тому, що напередодні відбулося потужне очищення банківської системи від ненадійних банків, які в минулому ставали джерелом панічних настроїв і "втечі" капіталу за кордон. Припинення

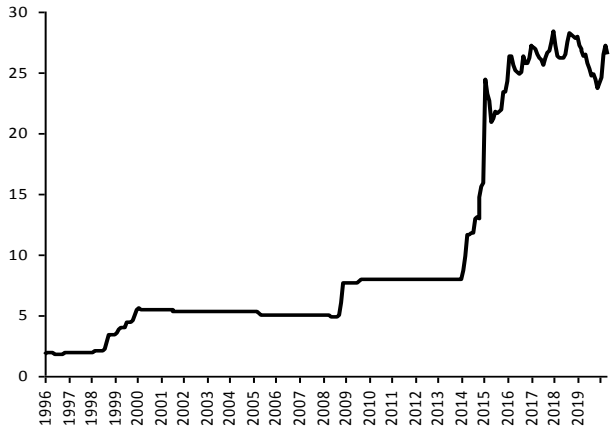


Рис. 1. Обмінний курс гривні (місячні дані), 1996-2020 рр. *(МВФ International Financial Statistics)*

діяльності понад 100 українських банків істотно підвищило ступінь довіри до банківських установ, що запобігло вже традиційній для минулих криз втраті депозитів та "виведенню" активів за кордон, як це відбувалося з "Приватбанком" у 2014-2015 рр. Припинилися махінації з коштами рефінансування від НБУ.

По-друге, за останні роки істотно знизився зовнішній борг вітчизняних банків. На сьогодні це лише 4,6 млрд. доларів, що контрастує з показниками 2013 р. – 22,5 млрд. доларів, не кажучи про передкризовий 2008 р. – 42,1 млрд. доларів. Це підвищило стійкість до так званого балансового ефекту, коли девальвація грошової одиниці викликає лавиноподібне збільшення зобов'язань банківської системи.

По-третє, напередодні кризових явищ не спостерігалося погіршення сальдо поточного рахунку. Навпаки, в IV кв. 2019 р. цей показник став додатним. Частково це можна пояснити здешевленням енергоносіїв, які становлять значну частину вітчизняного імпорту, але не менш важливим чинником видається проведення рестрикційної монетарної політики в 2018-2019 рр. Це істотно обмежило надлишковий попит на іноземну валюту, який в минулому ставав безпосередньою причиною ажіотажного попиту на гривню.

Нарешті, за два передкризових роки вдалося істотно збільшити валютні резерви НБУ. Якщо в 2014 р. цей показник становив заледве 5,6 млрд. доларів, то в лютому 2020 р. збільшився до 26,7 млрд. доларів. Восени минулого року не бракувало побоювань щодо динаміки валютних резервів НБУ, адже цей показник знижувався упродовж вересня-жовтня 2019 р. Проте в наступні місяці приплив капіталу виявився настільки відчутним, що валютні резерви зросли на 5 млрд. доларів. Це створило достатній "запас міцності" для майбутнього розвитку подій після початку епідемії COVID-19. У період з 10 до 30 березня 2010 р. НБУ витратив на підтримку гривні 2,2 млрд. доларів, але вже в наступні два місяці докризовий рівень ВВП вдалося відновити.

Реакція валютного ринку на макроекономічний шок від початку пандемії COVID-19 привертає увагу до важливості зміцнення фінансової системи, надійного регуляторного нагляду та акумуляції достатніх валютних резервів НБУ. За таких умов стає можливим уникнути ажіотажного попиту на іноземну валюту, що в доларизованій економіці становить підвищену загрозу, адже існують можливості для оперативної зміни структури портфеля активів. У недалекому минулому ажіотажний попит на іноземну валюту відразу ж позначався стрімкою девальвацією гривні, що надалі ставало вагомим інфляційним чинником.

Список використаних джерел

1. Береславська О. Дисбаланси валютного ринку України. Вісник НБУ. 2013. № 3. С. 3–9.

2. Нескородєв С. Глибинні причини валютних криз у національній економіці в контексті теорії циклів М.І.Туган-Барановського. Вісник НБУ. 2015. № 5. С. 57–63.

3. Юрчишин В., Маркевич К. Україна – від кризи до кризи. Україна-2014: соціально-економічна криза та пошук шляхів реформування. Експерти про стан і перспективи економіки. Громадяни про ситуацію у країні, про владу, її підтримку і відповідальність. К.: Центр Разумкова, 2014. 60 с.

Левчук В. Ю.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Маркетинг", спеціальність "Маркетинг"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Басій Н. Ф.
Львівський торговельно-економічний університет

АНАЛІЗ СЕРЕДОВИЩА ДІЯЛЬНОСТІ МОЛОКОПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Аналіз середовища – це важливий інструмент управління підприємством. Він допомагає менеджерам різних рівнів забезпечувати баланс між підприємством і середовищем шляхом створення продукції та обміну її у зовнішньому середовищі на необхідні для забезпечення життєдіяльності підприємства ресурси. У процесі взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем менеджерів цікавить насамперед те, як повинно вести себе підприємство у довгостроковій перспективі, щоб в умовах конкурентної взаємодії з іншими учасниками ринку підтримувати баланс в обміні із зовнішнім середовищем і забезпечувати при цьому стале функціонування підприємства.

У зовнішньому середовищі відбуваються динамічні процеси змін. Одні з цих процесів відкривають нові можливості для підприємства, створюють для нього сприятливі умови. Інші, навпаки, створюють додаткові труднощі.

Зовнішнє середовище постачає підприємству необхідні матеріальні, трудові, фінансові та інші ресурси, споживає його готову продукцію, роботи та послуги. Підприємство постійно взаємодіє із зовнішнім середовищем і забезпечує тим самим можливість свого виживання.

Основними чинниками зовнішнього середовища, які впливають на отримання молокопереробним підприємством маркетингових можливостей, або становлять загрозу є демографічні (зменшення чисельності наявного населення) та економічні чинники (зниження купівельної спроможності населення, зміна цін на молокопродукти).

Щодо основного демографічного фактора, який впливає на діяльність практично кожного підприємства, яке займається виробництвом та продажем продовольчих товарів, а саме чисельності населення, то він продовжує скорочуватись (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка чисельності населення в Україні за 2014-2018 рр.

Показник	Рік				
	2014	2015	2016	2017	2018
Наявне населення, млн. осіб	45,4	42,3	42,8	42,6	42,4
в т.ч.					
міське	31,3	29,7	29,6	29,5	29,4
сільське	14,1	13,2	13,2	13,1	13,0

Джерело: за даними Державної служби статистики України.

Як видно з табл. 1 протягом останніх п'яти років загальна чисельність населення в Україні скоротилась на 3 млн. осіб, що становить 6,6%. Причому скорочення спостерігається і стосовно міського і стосовно сільського населення – щороку чисельність населення України скорочується приблизно на 200 тис. осіб (100 тис. міське і 100 тис. сільське).

Така тенденція є загрозою для молокопереробного підприємства, адже скорочується не просто населення, а зменшується чисельність споживачів продукції, зменшується попит на неї.

На діяльність молокопереробних підприємств також впливають економічні фактори макросередовища (рис. 1, 2).

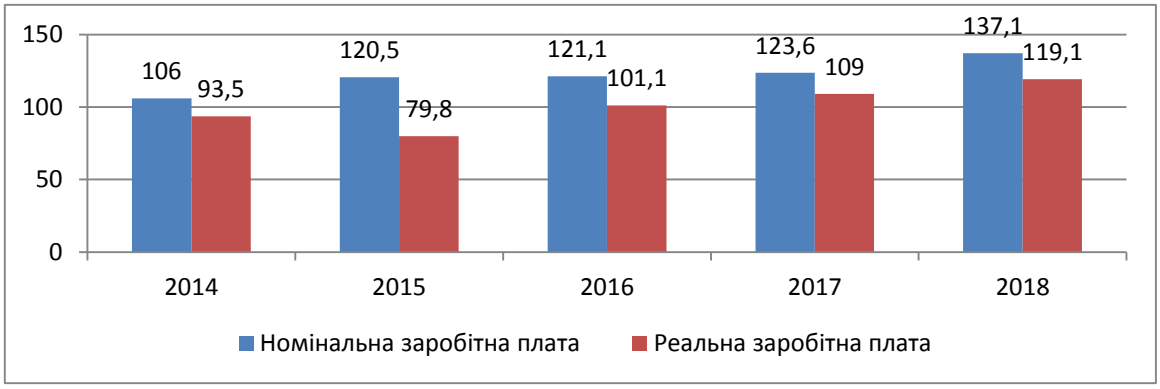


Рис. 1. Динаміка середньомісячної заробітної плати в Україні за 2014-2018 рр., % до попереднього року *(за даними Державної служби статистики України)*

Як видно з рис. 1, показники і номінальної і реальної заробітної плати в Україні протягом досліджуваного періоду поводили себе по різному. Номінальна заробітна плата зростала протягом усіх п'яти років, а реальна зростала лише три роки (з 2016 по 2018). Таке різке падіння пояснюється зміною кусу валют, який різко зріз саме у 2014-2015 рр. Натомість зростання показників обумовлюється і стабілізацією вітчизняної валюти протягом 2017-2018 рр. і збільшенням розмірів мінімальної заробітної платні саме в цей період.

Такі тенденції є позитивними для молокопереробних підприємства, оскільки зростає купівельна спроможність покупців.

Про зростання купівельної спроможності потенційних споживачів свідчать також дані про зміну структури витрат населення України (рис. 2).

Як видно з рис. 2, частка витрат на продовольчі товари за період з 2010 по 2018 р. скоротилась на 2,6 в.п. З одного боку – це загроза для підприємства, оскільки компанія виготовляє саме продовольчі продукти – зокрема молочні. Але тільки на перший погляд.

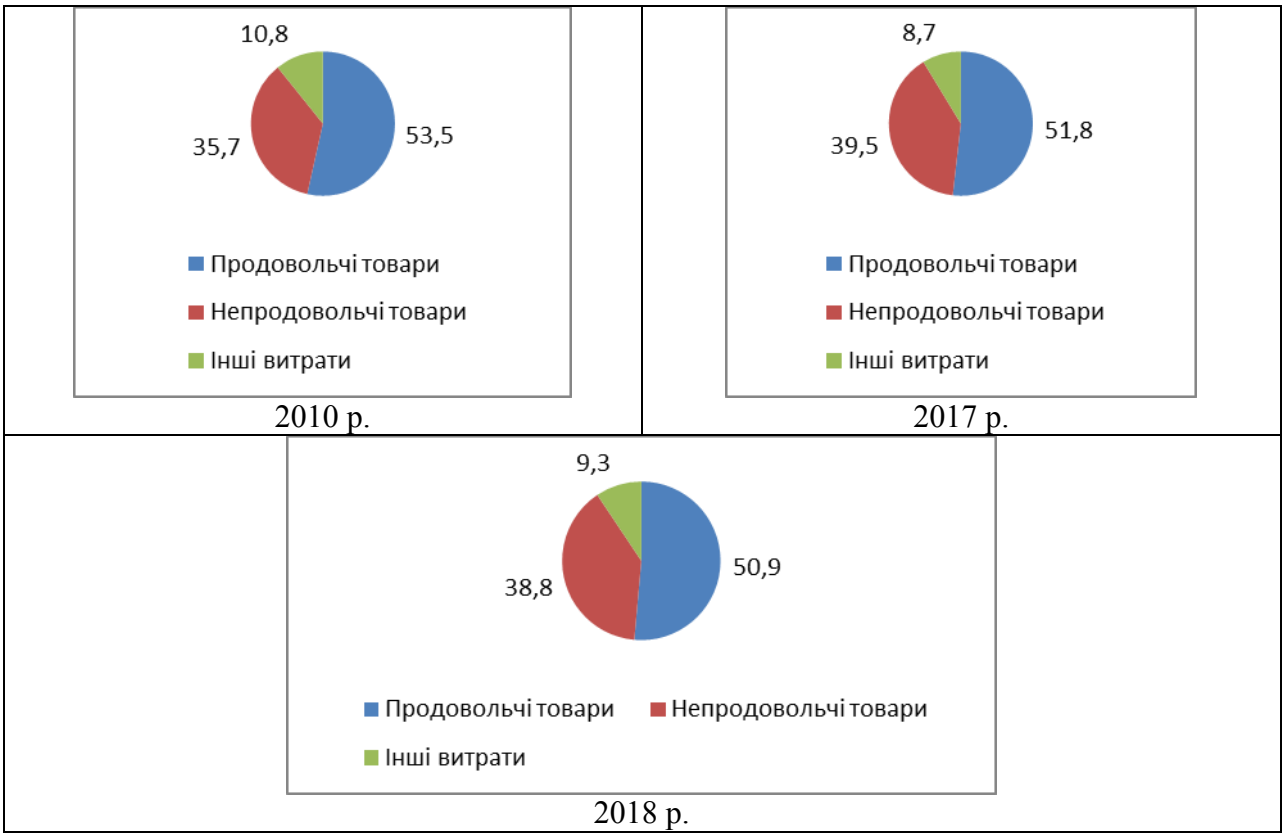


Рис. 2. Структура витрат населення України за 2010 та 2018 рр., % *(за даними Державної служби статистики України)*

Адже такі дані свідчать про зростання добробуту громадян України, а, отже, споживачі мають можливість купувати більше потрібних і якісних продуктів. Тобто можна стверджувати, що зростання купівельної спроможності є потенційною можливістю для досліджуваного підприємства.

Важливий вплив на діяльність молокопереробних підприємств здійснюють і такі економічні чинники, як динаміка цін (табл. 2).

Таблиця 2

Індекси цін на ринку молокопродуктів в Україні за 2014-2018 рр.

% до попереднього року

Показник	Рік				
	2014	2015	2016	2017	2018
Індекс споживчих цін на молочні продукти	121,3	128,5	114,1	120,8	105,8
Індекс цін промислових виробників на:					
молоко	114,3	122,3	118,6	122,4	109,4
масло вершкове	103,0	129,5	141,0	115,7	110,3
сири тверді	103,0	138,3	119,4	118,7	107,7
Індекс цін на молоко на с/г підприємствах	106,5	120,8	126,0	131,0	104,6

Джерело: за даними Державної служби статистики України.

Як видно з даних, представлених у табл. 2, усі досліджувані показники зростали до 2017 року включно досить стрімко. Але за останній рік зростання дещо уповільнилось. Це може становити потенційну загрозу для виробників молочних продуктів, оскільки знижується рентабельність виробництва. Проте один з факторів має двоїстий характер – це індекс закупівельних цін на молоко у сільськогосподарських підприємств. З одного боку, зниження закупівельних цін – це позитив, адже зменшується собівартість. А іншого – негатив, оскільки зменшується зацікавленість сільськогосподарських підприємств у виробництві молока, а, значить, підприємства можуть втратити сировинну базу.

Це підтверджують дані про рівень рентабельності виробництва молока у сільськогосподарських підприємствах (рис. 3).

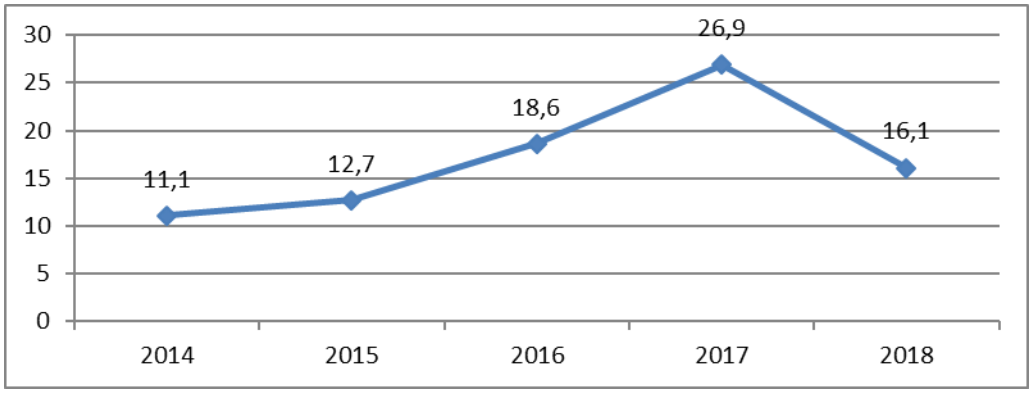


Рис. 3. Рівень рентабельності виробництва молока у сільськогосподарських підприємствах України за 2014-2018 рр., % *(за даними Державної служби статистики України)*

Дані рис. 3 наочно демонструють, що виробництво молока у підприємствах сільського господарства не надто рентабельне. А за останній рік цей показник зменшився до 16,1%, що на 10,8 в.п. менше, ніж у попередньому році. Тоді, як рентабельність переробки молока у промисловості оціночно становить близько 50%. Отже, зниження рентабельності для сільськогосподарських підприємств є потенційною загрозою для молокопереробної галузі загалом.

На основі здійсненого аналізу можна зробити висновок, що загалом макросередовище є сприятливим для діяльності підприємств молокопереробної галузі в Україні.

Литвинюк К. О.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Реклама в бізнесі", спеціальність "Журналістика"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Балук Н. Р.
Львівський торговельно-економічний університет

ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВИХ ТОЧОК МАЛОГО БІЗНЕСУ У СЕЛИЩАХ ТА МІСТАХ З НЕВЕЛИКОЮ КІЛЬКІСТЮ НАСЕЛЕННЯ

Малий бізнес в малонаселених пунктах у сьогоднішніх ринкових умовах становить значну частку бізнесу в нашій країні. Багато родин ведуть сімейний бізнес та передають його в спадок дітям, тому така комерційна діяльність стала частиною масової культури. Експерти ринку можуть це заперечити, але малий бізнес часто дає ширший спектр послуг, ніж великі мережеві заклади. Малий бізнес, особливо в малих містах, дійсно дарує індивідуальний підхід до кожного клієнта, не лише на папері та у "філософії та принципах нашої компанії", а і в реальній практиці. Проте малому бізнесу надзвичайно важко конкурувати з гігантами торгівлі, на кшталт гіпермаркетів, тому питання конкурентоспроможності часто перетікає у питання виживання підприємства на ринку як такого.

Конкурентоспроможність – це сукупність переваг і здатності суб'єкта у порівнянні з йому подібними в боротьбі за досягнення мети, характерної для них, в умовах дії законів певного навколишнього середовища (системи) А. Г. Дементьєва [1, с. 23]. Конкурентоспроможність вивчали багато науковці, навіть були сформовані певні наукові течії (школи), які мали різні підходи до вивчення цього явища. Існує невимірна кількість видів конкуренції, в залежності від того за якими критеріями вона оцінюється, конкуренція повністю змінює свою суть. Конкуренція існує на усіх ринках та в будь якій сфері людської діяльності.

Досліджуючи конкурентоспроможність торговельного підприємства ФОП "1000 дрібниць" на ринку супутніх товарів в смт Нікольському за допомогою анкетного опитування, нами виявлено, що саме приваблює покупців в даній торговій точці (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги здійснення купівлі у магазині "1000 дрібниць" у порівнянні з конкурентами

Показники	Переваги здійснення купівлі				Разом
	Домашня атмосфера, високий рівень обслуговування	Якісні товари, доступні ціни	Зручне місце-розташування	Широкий асортимент товарів	
Кількість опитаних, од.	15	8	10	17	50
Частка, %	30,0	16,0	20,0	34,0	100,0

Отже, більшість респондентам у торгівельному підприємстві "1000 дрібниць" у порівнянні з конкурентами, в тому числі великими мережевими закладами, імпонує широкий асортимент представлених товарів (34% опитаних) та домашня атмосфера, високий рівень обслуговування (30%). У невеликих містах люди звикли до тісного спілкування, тому звичні форми звертання, притаманні великими підприємствам ("Чи потрібен вам пакет, чи не бажаєте поповнити рахунок телефону" тощо) не мотивують їхніх мешканців до здійснення купівлі у таких закладах.

Проблема конкурентоспроможності малого бізнесу у невеликих містах існує тому, що він не має великих потужностей, обіг невеликої кількості грошових коштів не в змозі покрити непередбачувані витрати чи глобальні втрати, відсутність страхового фонду найчастіше компенсується вилученням ресурсів з оборотних коштів.

До основних проблем у розвитку вітчизняного малого підприємництва можна віднести:

– недосконаліть законодавства у питаннях малого бізнесу;

–високий рівень оподаткування, що, своєю чергою, стимулює рощвиоок тінього сектору економіки;

–недостатня державна фінансова, кредитна, майнова підтримка;

–недосконаліть системи обліку та статистичної звітності малих підприємств;

–недостатнє консультативне та інформаційне забезпечення;

–відсутність інвестиційного забезпечення;

–відсутність лобіювання інтересів малого підприємництва;

–відсутність психологічної підтримки представників малого бізнесу, особливоу кризових випадках (наприклад, під час пандемії тощо).

Для оптимізації роботи малого підприємництва у селищаї і містах з невеликою кількістю населення важливо:

–розробити раціональну нормативно-правову базу;

–спростити процедуру отримання відповідних ліцензій, патентів, дозволів, реєстраційних документів тощо;

–розширити інфраструктуру бізнесу;

–підвищити доступність фінансово-кредитних ресурсів на пільгових умовах;

–надавати комплексну інформаційно-консалтингову та психологічну допомогу.

Список використаних джерел

1. Драган А. И. Управление конкурентоспособностью предприятий: теоретические аспекты : монография. М. : ГАРКиИ, 2006. 160 с.

2. Результати власного соціологічного дослідження у формі анкетного опитування.

Маркевич Н. С.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Маркетинг", спеціальність "Маркетинг"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Вовчанська О. М.
Львівський торговельно-економічний університет

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ КАВИ

Світовий ринок кави є різновидом світового ринку продовольчих товарів, призначення якого забезпечення населення продуктами харчування. Хоча кава не є продуктом першої необхідності, однак цей ринок масштабний і за обсягом торгівлі поступається тільки ринку нафти. За видами продукції можна виділити кілька сегментів, що складають ринок кави: зеленої кави, кави обсмаженої, меленої кави і розчинної кави. Крім цього, в статистиці ФАО використовується ще категорія кавового екстракту.

Кліматичні умови країн-виробників кави обумовлюють різні види обробки кави. Торговими вважаються два сорти кави – арабіка і робуста. Арабіка – це високогірна кава, яка відрізняється вишуканішим смаком ніж робуста і меншим вмістом кофеїну. Робуста – кава швидкого дозрівання, росте на невеликих висотах, не відрізняється ні вишуканим смаком, ні приємним запахом. Однак, робуста – міцна кава, тому її охоче використовують, наприклад, в еспрессо-сумішах і на її основі виробляють більшу частину розчинної кави [3].

Світове виробництво кави в кавовому році 2018/19 склало 169 млн. мішків, що на 5,4% більше, ніж у 2017/18. Виробництво кави робуста збільшилося на 11% у 2018/19 р. до 70,67 млн. мішків. Виробництво кави арабіки збільшилося на 1,7% до 98,33 млн. мішків, що відбулося завдяки зростанню виробництва кави в Бразилії, яке компенсувало зниження виробництва кави в Гондурасі, Мексиці та Перу. В Бразилії збільшилось виробництво не тільки кави арабіка, але і робусти після спаду в 2016/17 р. Це збільшення призвело загалом до зростання виробництва кави в Південній Америці, яке у 2018/19 збільшилося на 8,1% до 80,69 млн. мішків. Виробництво в Центральній Америці та Мексиці скоротилося на 1,7%, до 21,35 млн. мішків, в Африці та Азії та Океанії збільшилося на 5,3% до 18,30 млн. мішків і на 4,4% до 48,66 млн. мішків відповідно.

Таблиця 1

Світовий баланс попиту та пропозиції на ринку кави

Кавовий рік (жовтень – вересень)	Роки					% зміни 18/19 до 19/20
	2015	2016	2017	2018	2019	
Виробництво	**154996**	**158625**	**160370**	**169001**	**167399**	**-0,9%**
Арабіка	91181	100776	96698	98328	95680	-2,7%
Робуста	63815	57849	63672	70673	71718	1,5%
Африка	15756	16729	17370	18304	18201	-0,6%
Азія і Океанія	49484	45652	46608	48662	49577	1,9%
Мексика і Центральна Америка	17106	20322	21725	21345	21544	0,9%
Південна Америка	72651	75921	74667	80691	78078	-3,2%
Споживання	**155491**	**158642**	**162565**	**165345**	**167901**	**1,5%**
Експортуючі країни	47548	48488	49793	50510	51018	1,0%
Імпортуючі країни	107943	110154	112772	114835	116882	1,8%
Африка	10951	11130	11527	11724	11939	1,8%
Азія і Океанія	32863	34573	35706	36742	37838	3,0%
Мексика і Центральна Америка	5295	5226	5321	5401	5474	1,4%
Європа	52147	52045	53148	53896	54542	1,2%
Північна Америка	28934	29559	29941	30454	30965	1,7%
Південна Америка	25299	26111	26992	27128	27141	0,1%
Баланс	**-495**	**-18**	**-2195**	**3657**	**-502**	

Джерело: складено за [1].

Світове виробництво кави у 2019/20 кавовому році прогнозується на 0,9% нижчим і становитиме 167,4 млн. мішків: виробництво арабіки знизиться на 2,7% до 95,68 млн. мішків, тоді як очікується, що виробництво кави робуста зросте на 1,5% до 71,72 млн. мішків. Очікується, що виробництво в Південній Америці знизиться на 3,2% до 78,08 млн. мішків, що значною мірою пов'язане зі зниженням обсягів виробництва в Бразилії. За прогнозами, виробництво в Азії та Океанії зросте на 1,9% до 49,58 млн. мішків, в основному завдяки відновленню виробництва в Індонезії та стабільній ситуації у В'єтнамі. Виробництво в Центральній Америці та Мексиці збільшиться на 0,9% до 21,54 млн. мішків, тоді як обсяг виробництва в Африці зменшиться на 0,6% до 18,2 млн. мішків.

Світове споживання кави, швидше за все, сповільниться у 2019/20 рр. відповідно до сповільненого зростання світової економіки, а попит, як передбачається, зросте на 1,5% до 167,9 млн. мішків.

Не всі країни, де вирощуються кавові зерна різних сортів в однаковому обсязі експортують свою сировину на світовий ринок кави. Південноамериканський континент експортує половину світового обсягу кави (табл. 2).

Експорт кави і його динаміка залежать від двох основних чинників – обсягу виробництва у регіонах світу і виду кави, яка експортується. В 2019 р. світовий експорт кави склав 129,8 млн. мішків, що на 7 млн. мішків (+ 5,8%) більше, ніж в 2018 р. Експорт арабіки при цьому склав 82,75 млн. мішків (+ 6,5% до 2018 р.), а експорт робусти – 47,28 млн. мішків (+ 4,5%).

Лідером з експорту кави є Бразилія. Зміни в динаміці експорту пояснюються кліматичними умовами кожного конкретного року, і як наслідок – нерівномірністю валових зборів кави. Експорт кави з Бразилії, яка є найбільшим в світі виробником і експортером цієї продукції, в 2019 р. зріс на 13,9% в порівнянні з аналогічним періодом минулого року і склав 40,6 млн. мішків. У 2019 р. були досягнуті рекордні показники з експорту. Останній рекорд з експорту кави був зафіксований в країні в 2015 р. – тоді за кордон було поставлено 37 млн. мішків. Згідно зі статистикою 2019 р., головним споживачем бразильської кави були США (19,4% від загального обсягу експорту), Німеччина (16,7%) і Італія (8,8%). Бразилія збільшила свою частку в світовій торгівлі кави з

Таблиця 2

Експорт кави у 2013-2019 рр. (тис мішків по 60 кг)

Країни	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18	2018-19	Темп зростання, %		Частка у 2018 р.
							2018-19/ 2013-14	2018-19/ 2017-18	
Бразилія	34146	36573	35543	33081	30222	35530	104,1	117,6	26,1
В'єтнам	2829	21530	29500	27550	27650	27900	986,2	100,9	20,5
Колумбія	11040	12420	12390	13755	13015	13500	122,3	103,7	9,9
Індонезія	10380	8720	9896	8174	7970	8280	79,8	103,9	6,1
Гондурас	3940	4760	5000	7290	7100	7050	178,9	99,3	5,2
Індія	5013	4894	5693	6158	6225	5425	108,2	87,1	4,0
Уганда	3600	3400	3500	4600	4500	4600	127,8	102,2	3,4
Перу	4100	2750	3300	4025	4175	4200	102,4	100,6	3,1
Ефіопія	3285	3500	3405	3853	3850	3980	121,2	103,4	2,9
Гватемала	3715	3070	3044	3305	3505	3605	97,0	102,9	2,6
Інші	21909	22026	221150	21761	22515	22102	100,9	98,2	16,2
Разом	**128877**	**1233643**	**133421**	**133552**	**130827**	**136172**	**105,7**	**104,1**	**100,0**

Джерело: складено за [1].

26% до 31,6% в 2019 р.Друге місце в світовому експорті кави і перше в експорті робусти займає В'єтнам. Третє місце в світі з експорту кави займає Колумбія.

Сьогодні головними імпортерами і споживачами кави в світі є Європейський союз, США і Японія (табл. 3). Імпорт кави у світі зріс за аналізований період на 12,5% або на 14662 тис. мішків. 36,5% імпорту припадає на частку Європейського Союзу, що обумовлено історичними традиціями вживання цього напою в Європі. Друге місце в імпорті кави займає США – 21,0%, на третьому місці – Японія – 6,7%. Філіппіни, Росія і Канада імпортують 4,1%, 3,8% і 3,6% відповідно. За всіма основними країнам-імпортерам кави спостерігається стабільне зростання імпорту, що пояснюється підвищенням споживання кави в окремих країнах і в світі в цілому.

Таблиця 3

Імпорт кави у 2013-2019 рр. (тис мішків по 60 кг)

Країни	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18	2018-19	Темп зростання, %		Частка у 2018 р.
							2018-19/ 2013-14	2018-19/ 2017-18	
ЄС	44650	45140	46150	46050	47000	48000	107,5	102,1	36,5
США	24915	23995	25185	26485	25275	27600	110,8	109,2	21,0
Японія	7870	8110	8195	8040	8280	8780	111,6	106,0	6,7
Філіппіни	3145	3755	6185	6420	5300	5400	171,7	101,9	4,1
Росія	4230	4050	4395	4740	4650	4950	117,0	106,5	3,8
Канада	4605	4495	4545	4550	4585	4685	101,7	102,2	3,6
Китай	1682	1889	2938	3534	3550	3700	220,0	104,2	2,8
Південна Корея	2160	2305	3465	2725	2725	2950	136,6	108,3	2,2
Швейцарія	2300	2420	2460	2600	2800	2900	126,1	103,6	2,2
Алжир	2300	2195	2320	2205	2240	2340	101,7	104,5	1,8
Інші	19154	19050	19629	19195	20554	20328	106,1	98,9	15,4
Разом	117011	117404	124467	126544	126959	131633	112,5	103,7	

Джерело: складено за [1].

Поширення пандемії коронавірусу COVID-19 в ряді країн Південної Америки може призвести до гострого дефіциту на світовому ринку кави. В даний час в Бразилії, Колумбії і Перу склалася критична ситуація з поставками кавових зерен через брак робочої сили при зборі врожаю, а на ці країни припадає майже дві третини світового ринку світових поставок кавових зерен арабіка.

Через введення режиму ізоляції в багатьох країнах континенту збір кавових зерен виявився паралізованим через те, що працівники працюють цілими групами і виникає великий ризик зараження в разі захворювання одного з них. Крім того, дана робота є низькооплачуваною і господарям плантацій, тим більше в умовах, що склались стає все важче найняти збирачів врожаю. Через закриття банків, перебоїв з поставками, введення жорстких санітарних норм порушується весь ланцюг з виробництва та реалізації кави в світі. У зв'язку з цим експерти прогнозують істотне збільшення цін на каву вже до кінця 2020 р.

Список використаних джерел

1. The International Coffee Organization (ICO). URL: http://www.ico.org/.

Осінська О. Б.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Туризм", спеціальність "Туризм"
Науковий керівник: д.е.н., проф. Барна М. Ю.
Львівський торговельно-економічний університет

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Формулюючи принципи державного регулювання туризму, Закон України "Про туризм" покладає на державу обов'язки сприяти туристичному бізнесу та створювати відповідні умови для його ефективного розвитку, визначати напрями туристичної діяльності, формувати уявлення про Україну як країну з величезними потенційними туристичними можливостями, здійснювати підтримку і захист українських туристів, туристичних підприємств та їх об'єднань.

Поняття "державне регулювання" знайшло відображення у наукових працях багатьох українських та зарубіжних вчених. Деякі з них зазначають, що "державне регулювання сфери туризму – це цілеспрямований вплив з боку держави та її органів, яким державою делеговані повноваження з формування та підтримки туристично-рекреаційної сфери, щодо регулювання обсягів та напрямів туристичних потоків, створення туристичної інфраструктури, охорони рекреаційних ресурсів та заповідних територій, організації відпочинку та вільного часу населення країни, підготовки кадрів для туристично- рекреаційних комплексів.

Інші вчені визначають сутність державного регулювання у сфері туризму, як "сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу органів державної влади на діяльність суб'єктів господарювання і ринкову кон'юнктуру з метою забезпечення нормальних умов функціонування ринкового механізму, реалізації державних соціально-економічних пріоритетів і вироблення єдиної концепції розвитку туристичної сфери".

Державне регулювання – це цілеспрямований вплив держави на учасників туристичної діяльності для забезпечення умов розвитку туризму. При цьому, як зазначено у статті 5 Закону України "Про туризм", до учасників туристичної діяльності належать як суб'єкти туристичної діяльності, так і споживачі туристичних послуг.

Вивчаючи сутність регулювання сферою туризму на макрорівні, слід сказати, що, з одного боку, наявність туристично-рекреаційного потенціалу є важливою, але не достатньою умовою для перетворення туризму на галузь економіки. З іншого боку, при всьому різноманітті підприємств, фірм, що діють у туризмі, у даному секторі економіки мають певні обмеження

Для успішного розвитку туристичній діяльності в загальному необхідно

регулювання сфери туризму на макрорівні.

Метою державного регулювання у сфері туризму є забезпечення умов для розвитку туризму, створення рівних можливостей суб'єктам туристичної діяльності на ринку туристичних послуг, безпека туризму та захист прав і законних інтересів туристів.

Зважаючи на положення Закону України "Про туризм" державне регулювання туризму визначається кількома напрямами:

1) пряма участь держави у розвитку туризму:

– визначення правових засад здійснення туристичної діяльності (ліцензування, сертифікація туристичних послуг тощо);

– надання гарантій щодо захисту споживачів туристичних послуг (запровадження обов'язкового фінансового забезпечення відповідальності туроператорів/турагентів перед туристами, здійснення обов'язкового страхування туристів (медичного та від нещасних випадків) тощо;

– залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій у розвиток індустрії туризму, створення нових робочих місць, забезпечення становлення туризму як високорентабельної галузі економіки України;

– забезпечення доступності туризму та екскурсійних відвідувань для дітей, молоді, людей похилого віку, інвалідів та малозабезпечених громадян шляхом запровадження пільг стосовно цих категорій осіб;

– спрямування бюджетних коштів на розробку і реалізацію програм розвитку туризму тощо;

2) законодавче забезпечення становлення й розвитку туризму, захист національного ринку туристичних послуг і створення конкурентоспроможного національного турпродукту:

– нормативне регулювання відносин у сфері туризму;

– створення сприятливих для розвитку туризму умов шляхом спрощення та гармонізації податкового, валютного, митного, прикордонного та інших видів регулювання;

– розширення міжнародного співробітництва, утвердження України на світовому туристичному ринку;

3) державний контроль за діяльністю в галузі туризму.

Система державного контролю за діяльністю у сфері туризму передбачає:

– визначення умов провадження туристичної діяльності (ліценз ійних вимог), стандартизації та сертифікації туристичних послуг;

– визначення кваліфікаційних вимог до посад фахівців туристичного супроводу, видачі дозволів на право здійснення туристичного супроводу;

– встановлення системи статистичного обліку і звітності у сфері туризму та курортно-рекреаційного комплексу;

– організація здійснення контролю за якістю наданих туристичних послуг;

– накладення стягнень і вжиття інших заходів за порушення законодавства в галузі туризму;

4) захист добросовісної конкуренції на ринку туристичних послуг й запобігання монополізму.

Слід також акцентувати увагу, що Законом "Про туризм" (ст. 6) визначено також і основні пріоритетні напрями державної політики у сфері туризму, серед яких:

– удосконалення правових засад регулювання відносин у галузі туризму;

– розвиток в'їзного та внутрішнього туризму, сільського, екологічного (зеленого) туризму.

Список використаних джерел

1. Про туризм : Закон України від 15.09.95 № 324/95-ВР. Верховна Рада України. Київ, 2014. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/.

2. Про внесення змін до закону України "Про туризм". Закон України. Відомості Верховної Ради України, 2003. № 13, с. 434–452.

Павлюк С. Б.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Маркетинг", спеціальність "Маркетинг"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Балук Н. Р.
Львівський торговельно-економічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ УКРАЇНИ

Ринок кондитерських виробів займає значну частку на ринку товарів в Україні, що має велике значення для економіки країни в цілому. Українські кондитерські вироби мають високий рівень якості, упакування та користуються репутацією як серед внутрішніх, так серед зовнішніх споживачів.

Конкурентоспроможність і маркетинг дуже тісно пов'язані – чим ефективніше підприємство застосовує у своїй діяльності маркетингову концепцію, його інструментарій, тим більш конкурентоспроможним воно є на ринку [1].

Вивчаючи дослідницьку діяльність у контексті маркетингу, слід звернути увагу на визначення маркетингу, як виявлення потреб, їх задоволення, що в результаті призведе до отримання прибутку. При прийнятті рішення щодо елементів структури маркетингу необхідно досліджувати всі існуючі і можливі аспекти діяльності.

На українському ринку кондитерських виробів у 2018 р. у порівнянні з 2017 р. помітна тенденція до зменшення обсягу виробництва (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка обсягу виробництва кондитерських виробів в Україні у 2013-2018 рр.

Показники	Рік					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Обсяг виробництва кондитерських виробів, тис. т	355	341	450	866,39	907,26	884,08
Темп росту з року в рік, %	-	96,1	132,6	192,5	104,7	97,44

Проведене нами маркетингове дослідження у формі анкетного опитування мало на меті дослідити вітчизняний ринок кондитерських виробів, визначити конкурентів на ринку та зрозуміти "як?", "де?", "коли?" і "з якою метою?" споживачі здійснюють купівлю кондитерських виробів ТМ "Рошен".

За результатами проведеного дослідження, визначено, що більшість респондентів купують продукцію ТМ "Roshen" декілька разів на місяць, середный чек – 50-100 грн (табл. 2). Для більшості респондентів при виборі шоколаду найважливішим критерієм є смакові властивості, склад виробу, начинка та ціна.

Таблиця 2

Розподіл респондентів за вибором ними марки шоколаду

Показники	Марки шоколаду							Разом
	Roshen	Milka	АВК	Nestle	Світоч	Корона	Власний варіант респондента	
Кількість відповідей, од.	17	22	11	4	2	17	1	74
Частка, у %	22,98	29,73	14,86	5,4	2,7	22,98	1,35	100,0

За даними табл. 2 видно, що опитані надають перевагу шоколаду різних марок та на ринку немає однозначного лідера. Найбільш реальним конкурентом ТМ "Roshen" є Milka. Компанії необхідно проаналізувати маркетингову стратегію у розрізі засобів стимулювання збуту.

Більшість споживачів в першу чергу надає перевагу конкретній марці, а не товару, тому даний факт підтверджує що імідж торгової марки має великий вплив. Оскільки індивідуальність товару завжди може надати товарній марці визначальну особливість, то вона дуже важлива для того, щоб займати перші місця на ринку.

Для вдосконалення діяльності ТМ "Рошен" розроблено ряд завдань, які допоможуть виробнику стати кращим та утримувати своє лідерство на ринку кондитерських виробів:

–Для покращення якості: розширення асортименту продукції, створення нового дизайну упаковки, орієнтовану на смаки і потреби споживача (наприклад, товари діабетиків, пакет товарів для сімей за доступними цінами тощо).

–Для покращення іміджу: івенти у фірмових магазинах для підтримки існуючих та залучення нових клієнтів, у святкові дні.

–Для підвищення впізнаваності: створення подарункових наборів з фірмовими іграшками. Створення нової популярної продукції дасть можливість ТМ "Рошен" зарекомендувати себе як фірму, яка не лише виробляє високоякісну продукцію, а й працює над своїм іміджем.

–Для підвищення асоціації з брендом: активізація рекламної діяльності в засобах масової інформації, запуск нової реклами, яка буде часто повторюваною.

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. URL: http://nbuv.gov.ua/ UJRN/Oif_apk_2012_1_30.

2. Результати власного соціологічного дослідження у формі анкетного опитування.

Пазюк Ю. А.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Маркетинг", спеціальність "Маркетинг"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Бойчук І. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ ЛОМБАРДІВ

За будь-яких економічних умов ломбарди відіграють важливу соціально-економічну роль в житті суспільства. Основним їх призначенням є надання послуг із короткострокового кредитування громадян із метою задоволення відповідних потреб різних верств населення, сприяння підтримці життєвого рівня, зміцнення особистої власності громадян, зменшення соціальної напруженості в суспільстві.

Ломбарди – це одна з небагатьох форм організації бізнесу, яка пройшла багатовікову історію становлення і розвитку, та вистояла, незважаючи на зміни суспільно-економічних формацій. Історично ломбарди користувалися завжди досить високим попитом у населення, адже полегшували доступ до тимчасово вільних грошових коштів. У свою чергу, ломбардна діяльність представляє фінансову систему, орієнтовану на потреби споживачів, отже вона стала своєрідним прототипом сучасного поняття "ринок".

Сучасні ломбарди – високотехнологічні фінансові підприємства, які не поступають банкам і мікрофінансовим організаціям у обслуговуванні клієнтів. Ведення ломбардного бізнесу потребує чіткої маркетингової стратегії. Однак з урахуванням того, що ломбардна справа є досить специфічною, маркетингова діяльність ломбарду відрізняється від стратегії інших організацій, хоча і передбачає деякі базові заходи. На сьогоднішній день найменш вивченим питанням залишається ринкове просування ломбардів як фінансових організацій.

Через радикальні перетворення суспільного життя і фундаментальну трансформацію економіки України формування сучасного ринку послуг ломбардів є актуальним завданням. Це обумовлено тим, що ринкова економіка визначає відносини між різними її учасниками,

що виникають у ході досягнення основної мети – отримання прибутку за умови задоволення потреб населення в різних сферах життєдіяльності (соціальній, політичній, економічній).

Традиційно ломбарди відносять до підприємств сфери побутового обслуговування населення, проте в частині нормативно-правового забезпечення, яке регламентує діяльність ломбардів, а також з точки зору характеру ломбардних послуг (забезпечення населення короткостроковим кредитуванням), ця сфера діяльності близька до надання фінансових послуг. Як правило, ломбарди не пред'являють особливі вимоги до клієнта, в тому числі не цікавляться його кредитною історією. Під заставу в ломбардах приймають широкий спектр різноманітних предметів – дорогоцінні метали і каміння, побутова та електронна техніка, електроінструменти, велосипеди та інше. А шанси отримати відмову в кредиті мінімальні, хіба що принесені цінності не є з дорогоцінного металу, заставна техніка буде в неробочому стані або потенційний клієнт виявиться у списку осіб, підозрюваних у шахрайстві.

За даними звіту Нацкомфінпослуг, станом на кінець 2019 року в Державному реєстрі фінансових установ налічувалося 324 ломбарди і 6 172 відокремлений підрозділ ломбардів [1]. Аналіз фінансової діяльності ломбардів виявив, що активи та власний капітал ломбардів мають змінний характер, що також характерне для частки власного капіталу в активах. За звітний період мало місце зростання загального обсягу кредитування на ринку ломбардних послуг, що стало характерним трендом останніх трьох років. Спостерігається позитивна динаміка основних показників у частині суми наданих фінансових кредитів під заставу (на 10,6 %) та оціночної вартості майна (на 6,2 %).

Поряд із цим ломбарди залишаються одним із найбільш консервативних і стабільних фінансових інститутів для фізичних осіб, оскільки саме вони орієнтовані на видачу дрібних і короткострокових кредитів. У цій сфері ломбарди надають фінансові кредити під заставу, середній розмір яких за 2019 рік склав 1 544,9 грн. Статистичні дані свідчать про збільшення загальних обсягів залучених коштів на 13,1% (на 20,4 млн. грн.) порівняно з 2018 роком.

Основним джерелом залучення коштів для ломбардів залишаються юридичні особи (крім банків). Так, обсяг залучених коштів від юридичних осіб (крім банків) порівняно з відповідним періодом попереднього року збільшився на 4,2 %, тоді як частка коштів, залучених від банків, зменшилась із 28,3 % до 24,3 відсотків.

Враховуючи вказану специфіку ломбардів, вважаємо, що основною метою заходів маркетингової діяльності цих закладів є формування лояльності жителів міста до ломбардів в цілому і конкретно до ломбардних мереж, розширення ємності ринку, а також захоплення більшої частки ринку. При аналізі маркетингових заходів їх доцільно розділяти на оффлайн і онлайн-стратегії. Так, базовими каналами передачі маркетингової інформації оффлайн-стратегії виступає друкована продукція (плакати, візитки, газети), смс-розсилки, друковані ЗМІ, сувенірна продукція, як і зовнішня реклама та інше [2].

Маркетингові оффлайн-заходи ломбардів варто розраховувати на велике охоплення аудиторії, саме тому, що вони задіють безліч каналів поширення. При реалізації всіх заходів цієї групи можна виділити загальні риси: акцент на низьку процентну ставку, на спеціальну програму для нових клієнтів, на вартість 1 грама золота 585 проби, а також використання простих і зрозумілих формулювань.

У свою чергу, при формуванні онлайн-стратегії основними механізмами передачі маркетингової інформації є корпоративний сайт, контекстна реклама, SMM-просування, в тому числі таргетована реклама в різних соціальних мережах, а також нативна реклама та розміщення інформації в міських довідкових. Говорячи про зміст рекламних повідомлень всередині онлайн-стратегії, можна використовувати аналогічні формулювання повідомлень і способи візуальної реалізації, що і в оффлайн-заходах. Однак в інтернет-комунікації через соціальні мережі краще використовувати питальні конструкції "Немає грошей?","Де взяти гроші? ", які підводять логічно до відповіді "Звернися в ломбард".

Здійснити оцінювання ефективності маркетингової діяльності будь-якого ломбарду є досить складним завданням. У бізнес-практиці найбільш вживаними при аналізі онлайн і оффлайн-стратегій цих організацій вважають три показники, а саме кількість нових клієнтів

у порівнянні з минулими роками; кількість клієнтів (%), які скористалися послугами мережі більше 1 разу; статистика результатів соціологічного опитування клієнтури в цій сфері.

У цілому спостерігається тенденція до підвищення числа клієнтів, які "повернулися" в ломбардну мережу, протягом декількох років. Однією з причин такої тенденції, пов'язаної з маркетинговою стратегією, може бути підвищення лояльності клієнтів до мережі в цілому, формування позитивного образу в їхніх очах. Тут необхідно вказати на ефективність деяких маркетингових заходів. По-перше, тих, які переважно орієнтовані на клієнтів і нагадування їм про компанії в період після звернення в мережу. Наприклад, прикріплення до заставного квитка листівки з інформацією про умови програми лояльності в мережі ломбардів і умови для позики; проведення розсилки смс-повідомлень усім новим клієнтам із інформацією про умови програми лояльності та варіанти умов позики; виготовлення візиток із інформацією про мережу для подальшої видачі їх клієнтам тощо.

По-друге, тих заходів, які націлені на формування позитивного образу компанії в очах клієнтів, що також впливає на їх повернення в мережу. До числа таких заходів входять забезпечення на постійній основі наявності на стільниці вікна прийому в клієнтській зоні фірмової ручки; заміна форменого одягу у всіх оцінювачів згідно фірмового стилю (сорочок чи блузок, краваток, бейджів); виготовлення фірмової газети з розміщенням у ній новин мережі ломбардів і т. д. Також слід враховувати, що побічно й інші маркетингові заходи можуть позитивно впливати на те, щоб клієнти повторно повертаються в мережу ломбардів.

Список використаних джерел

1. Інформація про стан і розвиток ломбардів України. Державні сайти. URL: https://www.nfp.gov.ua /ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-lombardiv-Ukrainy.html.

2. Маркетинг сети ломбардов: сравнительный анализ оффлайн и онлайн-стратегий. URL: http://www.discourseanalysis.org/ada20_3/st220.shtml.

Папета В. С.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Готельно-ресторанна справа",
спеціальність "Готельно-ресторанна справа"
Науковий керівник: к.т.н., проф. Гірняк Л. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ТЕХНОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ В РЕСТОРАННОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Під поняттям "інновація" в ресторанному господарстві розуміють новітній продукт або ідею технологічного, управлінського, організаційного характерів, які покращують чи спростовують процеси виробництва, обслуговування, збуту страв, послуг, які надає заклад харчування.

Особливо перспективними на сьогодні вважаються технологічні інновації, які дозволяють краще організовувати процес роботи на всіх рівнях закладу. Також вони дозволяють привернути увагу потенційних клієнтів.

До основних технологічних інновацій, доцільних для запровадження у ресторанну сферу належать наступні.

Інтернет замовлення. Незважаючи на очевидні переваги, не кожен заклад запровадив цю послугу та використовує її ефективно. Ця послуга корисна не лише для споживачів, але й дозволяє оптимізувати робочий процес у закладі харчування. Особливий попит на онлайн замовлення з'явився з появою спеціалізованих служб по доставці їжі з ресторанів, що виключило витрати на організацію доставки для закладу. Інтернет замовлення усувають людський фактор та знижують можливість помилок до мінімуму, на відміну від звичайних телефонних замовлень. Безпосередньо процес вибору страв супроводжується меншим тиском на клієнта, адже він може неквапливо переглядати меню в Інтернеті, що в свою чергу

збільшує шанси на покупку додаткових товарів.

Настільний планшет для замовлення. Цей гаджет дозволяє споживачам переглядати меню, надсилати замовлення безпосередньо на кухню та оплачувати рахунок без зайвих витрат часу. Також настільні планшети можуть розділяти рахунок між споживачами за одним столиком, дозволяють цікаво проводити час очікування замовлення переглядаючи відео чи встановлені ігри. До переваг запровадження послуги можна віднести швидкість прийняття замовлення, зручний інтерфейс, який дозволяє бачити всі складові страви, а також можливість зниження навантаження на офіціантів.

Цифрова система продажу – це спеціальна система, для здійснення касових операцій (point-of-sale (POS)), яка діє як операційна платформа для персоналу закладів харчування. Працює вона за принципом оперативного подавання замовлення від офіціанта на кухню для моментального виконання в режимі онлайн та на касу для обробки платежів клієнтів. До основних переваг відносять можливість здійснювати глибокий аналіз звітності, який допомагає власникам та менеджерам покращувати і оптимізувати процес надання послуг та проводити аналітику продажів. Також система зменшує час розрахунку з клієнтами.

Спеціалізовані мобільні програми. Для мобільних операційних систем існує надзвичайно-велика кількість програм, які дозволяють підвищити популярність закладу ресторанного господарства. Ці додатки мають схожий з планшетами функціонал, за винятком того, що вони є на мобільних пристроях споживачів. Один з додатків являє собою каталог з меню закладу, інший містить програми лояльності, які стимулюють клієнтів балами та безкоштовними пропозиціями. Додатки також сповіщають клієнтів про акції, події та купони. До переваг відносять: незначні затрати на створення програми та її публікацію у магазин програм для смартфонів. Також це ефективний, недорогий маркетинг, мінімальні витрати часу на резервацію столиків; своєчасне розміщення нагадувань для клієнтів за допомогою push-сповіщень, щодо різноманітних акцій та пропозицій.

Програмне забезпечення для планування. Програмне забезпечення автоматизованого планування дозволяє менеджерам оптимізувати, та організувати роботу персоналу, а також вести облік запитів про відпустки, як щорічні так і лікарняні. Додаток надсилає повідомлення менеджеру про будь-які конфлікти, чи відхилення від робочого графіку та надає інформацію всім працівникам про їх робочі години, а також здійснює відслідковування видачі заробітної плати, премій, тощо. Переваги: цей тип програмного забезпечення оптимізує час кожного з працівників за рахунок впорядкування процесу планування, а також дозволяє краще аналізувати і організувати роботу.

Мобільні платежі. Технології мобільних платежів є ключовими чинниками успіху на ринку швидкого ресторанного обслуговування та швидкого харчування. Деякі системи дозволяють розташовувати зчитувачі мобільних карт одразу за столиками, а на касі здійснюється лише моніторинг, чи закритий рахунок за конкретним столиком. До переваг відносять: мобільний платіж значно швидший, ніж оплата готівкою та менш клопіткий, ніж чіпові картки. Швидше оформлення замовлення, що в свою чергу означає коротші терміни очікування для клієнтів, а також оптимізацію надання послуг.

Управління списками очікування. Додатки для управління списками дають змогу організувати процес зайнятості столиків: вони дозволяють відслідковувати всі забронювані столи, а також правильно організовувати банкети, всілякі святкування, інформація відображається на всіх пристроях, які зареєстровані в системі. До переваги відносять: управління офіційними списками дозволяє правильно організувати, оптимізувати процес резервації столів, святкувань, банкетів.

Інтерактивні таблиці передбачають включення технології планшетів безпосередньо в стіл. Інтерактивні таблиці створені в першу чергу для зацікавлення клієнтів, вони використовуються в розважальних цілях. Переважно їх використовують лише декілька штук на заклад і розміщають переважно у VIP залах, якщо такі є. Поряд із замовленнями в Інтернеті та оплатою рахунків, ці столи підходять для ігор, перегляду відеороликів із високою роздільною здатністю, які розважають клієнтів, поки вони чекають на своє

замовлення. Вони надають такі ж переваги, як і настільні планшети, а також служать додатковим розважальним пристроєм, протягом очікування замовлення.

Віддалений моніторинг температури. Традиційний тип спостереження за температурою був замінений цифровими системами безпеки харчових продуктів. Використання спеціальних зондів для продуктів та датчиків, які розташовують у холодильниках, морозильних камерах, дозволяють постійно контролювати стан холодильного обладнання та страв. Такий моніторинг дає можливість отримати цілодобову інформацію про стан роботи обладнання. Це дозволяє постійно зберігати продукти у правильних термічних умовах, а також слідкувати за якістю холодильних камер, підтримуючи високу цілісність продукту.

Завдяки переліченим інноваціям сучасні заклади ресторанного господарства можуть зменшити час очікування клієнтів на замовлення, здійснювати резервацію місць, розрахунок, покращити якість готових продуктів, оптимізувати процес надання послуг, залучити нових відвідувачів, автоматизувати частину роботи персоналу, покращити логістику в закладі. Тобто завдяки використанню інноваційних технологій, заклад ресторанного господарства може покращити якісні показники своєї діяльності з обслуговування, організації роботи, оптимального використання робочого часу, а також здатності привабити нових відвідувачів.

Список використаних джерел

1. Завадинська О. Інноваційні технології господарювання в ресторанному бізнесі. Ресторанний і готельний консалтинг. Інновації. 2018. № 2. С. 93–102.

Поліщук О. А.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП “Міжнародні економічні відносини”,
спеціальність “Міжнародні економічні відносини”,
Сарвас Т. В.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП “Міжнародні економічні відносини”,
спеціальність “Міжнародні економічні відносини”
Науковий керівник: к.е.н., доц. Боднар І. Р.
Львівський торговельно-економічний університет

РОЛЬ ДЕРЖАВИ ЩОДО ГАРАНТУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ

Ризики, загрози й виклики детермінують масштаби людської діяльності. Відповідно, за основу методології їхнього розуміння й обліку повинно бути покладене чітке усвідомлення якісного і кількісного аспектів ризиків, які виникають у кожному конкретному різновиді людської діяльності. Так, у процесі стратегічного планування с США використовують два терміни: “загроза” (threat) і “виклик” (challenge). Вони позначають можливості якої-небудь країни, групи осіб або певного явища загрожувати (“загроза”) або протидіяти (“виклик”) досягненню цілей національної безпеки.

Мета статті полягає у необхідності теоретичного обґрунтування діяльності органів державної влади, які здійснюють управління інформаційною сферою, реалізують інформаційну політику з метою захисту національного інформаційного простору та гарантування інформаційної безпеки.

Інформаційна безпека у сучасному постіндустріальному світі, в якому основним товаром є інформація, яка впливає на прийняття державою тактичних та стратегічних рішень, є основою національної безпеки. Інформаційна безпека є однією із суттєвих складових частин національної безпеки країни. Її забезпечення завдяки послідовній реалізації грамотно сформульованої національної інформаційної стратегії в значній мірі сприяло б досягнення успіху при вирішенні завдань у політичній, військово-політичній, військовій, соціальній, економічній та інших сферах державної діяльності. Так, проведення вдалої інформаційної політики може суттєво вплинути на розв’язання внутрішньополітичних, зовнішньополітичних

та військових конфліктів. У ст.17. Конституції України зазначено: “Захист суверенітету і територіальної і лісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього українського народу” [1].

В Україні інформація поділяється на два різновиди – таємну та конфіденційну. Відповідно до Закону України “Про інформацію” до таємної інформації відносять такі відомості, розголошення яких завдає шкоди особі, суспільству і державі, та яка включає до свого складу державну або іншу, визначену законом, таємницю. Перелік видів таємної інформації визначається державою і закріплюється законодавчо. Державна таємниця включає в себе відомості у сфері оборони, економіки, науки і техніки, зовнішніх відносин, державної безпеки та охорони правопорядку, розголошення яких може завдати шкоди національній безпеці України та які визначені у встановленому законом порядку державною таємницею і підлягають охороні державою [2].

З метою нейтралізації загроз інформаційно-психологічного впливу на масову та індивідуальну свідомість, що можуть завдати збитків суспільному та індустріальному здоров’ю, а також зловживання свободою масової інформації доцільним і невідкладним є опрацювання єдиної державної політики у сфері забезпечення інформаційно-психологічної безпеки та відповідної нормативно-правової бази [3], спрямованих на вирішення наступних завдань:

– координацію діяльності органів державної влади і суспільно-громадських об’єднань, розмежування повноважень органів державної влади та місцевого самоврядування у відповідній сфері;

– збереження єдиного інформаційного і духовного простору України, традиційних підвалин суспільної моральності;

– розвиток правосвідомості та психологічної культури громадян у сфері психологічно-інформаційної безпеки;

– розвиток і підтримку вітчизняного виробництва засобів захисту від негативних інформаційно-психологічних впливів;

– організацію міжнародного співробітництва щодо забезпечення інформаційної безпеки;

– створення вітчизняної системи ліцензування, сертифікації, експертизи і контролю в сфері інформаційної безпеки;

– розробку і прийняття стандартів у сфері інформаційної безпеки;

– експертизу з метою виявлення негативних інформаційно-психологічних впливів та обов’язкового ліцензування діяльності і забезпечення інформаційної безпеки і сертифікацію відповідних засобів і методів. Нижче пропонується структурна схема поетапного становлення та функціонування системи інформаційної безпеки Української держави (рис. 1).

Аналізуючи рис. 1 бачимо, що забезпечення безперервності та оперативної трансформації системи залежить від її спроможності реагувати на нові виклики й ризики[4], що передбачає виконання основних стадій нагляду за системою забезпечення інформаційної безпеки держави, а саме:

– безпосереднє впровадження механізмів забезпечення необхідного рівня безпеки;

– моніторинг системи та її реакції на інциденти (події) і впровадження політичної безпеки із використанням ефективних інструментів відстеження різноманітних “вторгнень”;

– тестування системи безпеки через постійне вдосконалення аудиту;

– вдосконалення системи.

Забезпечення безперервності функціонування системи інформаційної безпеки держави є одним із основних завдань державної політики у сфері як національної безпеки загалом і забезпечення інформаційної безпеки держави зокрема [5]. Національну безпеку України в інформаційній сфері слід розглядати як інтегральну цілісність чотирьох складових – персональної, публічної (суспільної, комерційної (корпоративної) й державної безпеки.

Тому в процесі визначення характеру ризиків слід брати до уваги наступні елементи:

–стисле концептуальне пояснення зацікавленим суб’єктам політичної безпеки, її

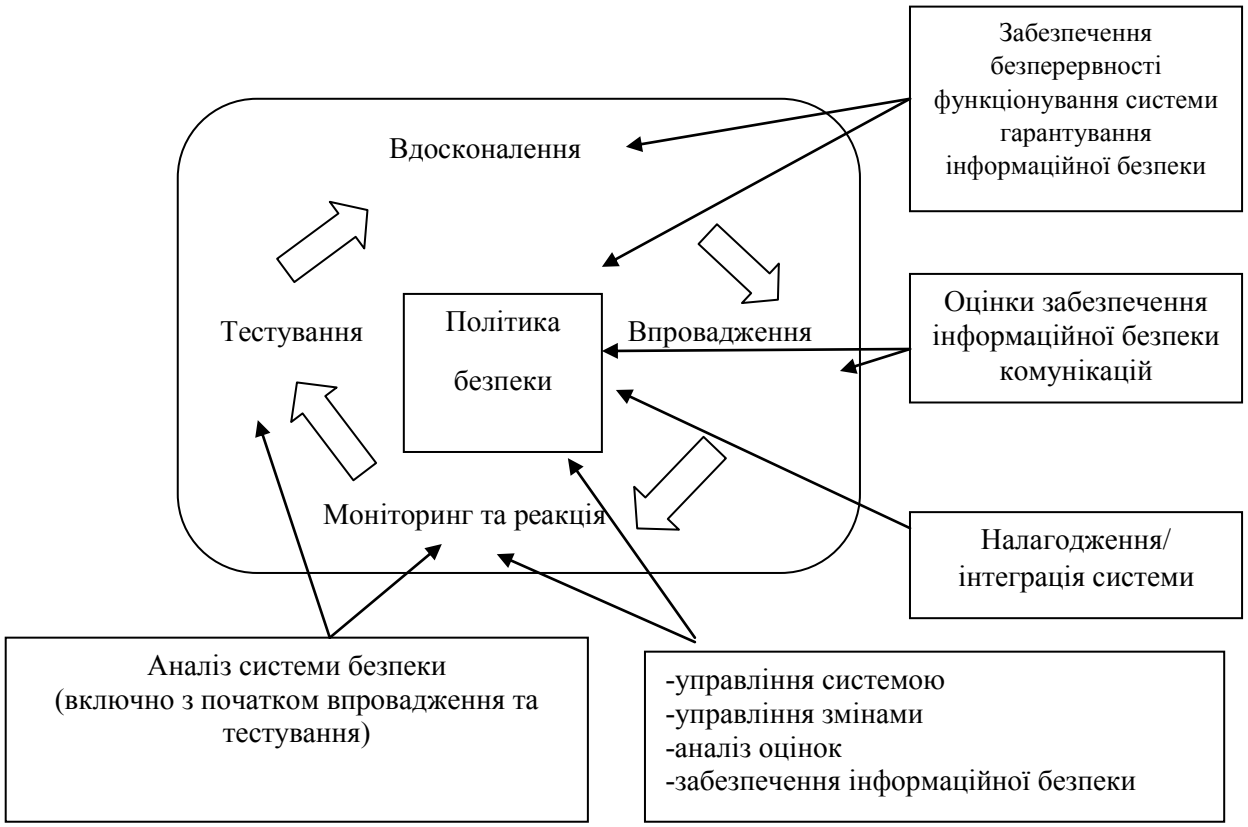


Рис. 1. Структурна схема поетапного становлення та функціонування системи інформаційної безпеки України

принципів, стандартів та правил, погоджених із чинним законодавством й принципами забезпечення безперервності системи інформаційної безпеки особистості, суспільства, комерційних (корпоративних) структур та держави;

– визначення об'єктів та цілей;

– визначення прийнятних з погляду забезпечення інтересів усіх суб'єктів структур встановлення контролю над об'єктами безпеки, а також оцінки ризиків та управління ризиками;

– визначення статусно-функціональних ролей, очікувань та міри відповідальності задіяних суб'єктів включно зі звітністю про події, які несуть потенційні загрози [9].

З огляду на те, що проблема забезпечення безперервності функціонування системи забезпечення інформаційної безпеки держави є ключовою, пріоритетним є також створення/відновлення основних напрямів захисту системи національної безпеки в інформаційній сфері. Пошук рішень має бути продиктований балансом собівартості подібної системи захисту та її ефективності. З метою практичної реалізації зазначеної стратегії слід створити інтегрований у вертикаль виконавчої влади спеціальний орган, який здійснював би її практичну реалізацію і на який, окрім функції впровадження, були покладені обов'язки запуску власне самого процесу розбудови інтегральної системи забезпечення інформаційної безпеки держави, контролю за її виконанням та формулювання нових стратегій з урахуванням кардинальних змін у геостратегічній ситуації України.

Список використаних джерел

1. Державна інформаційна політика. URL: http : // merega. org. ua / law / projects / derzh polityka.

2. Беляков К. І., Інформаційні технології як фактор терористичного акту. URL: http : // www.mndc.naiau. kiev. Ua /Gurnal /8text/g8_12.htm841/ 30.pdf.

3. Почепцов Г. Г. Інформаційна політика.: навч. посібник. К. : Знання, 2006. 663 с.

4. Соснін О. Державне управління інформатизацією як виклик цивілізаційного зростання нації. Зовнішні справи. 2011. № 9. С. 38–41.

5. Закон України "Про інформацію". URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2657-12.

Рабчевська А. О.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Реклама у бізнесі", спеціальність "Журналістика"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Бойчук І. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНСЬКОГО ПРОВАЙДЕРА

Для підприємства, що бореться за свій успіх у конкурентному середовищі, елементи маркетингової стратегії є найважливішими, оскільки саме вони покликані забезпечити обґрунтування його цілей і завдань на кожному окремому ринку (сегменті ринку) і стосовно кожного виробу з урахуванням особливостей конкуренції та стану попиту споживачів. Усіма своїми засобами ці елементи орієнтують підприємство на ринкові цінності, підпорядковують його діяльність забезпеченню споживчих потреб на цільовому ринку.

Формулювання елементів маркетингової стратегії фірми тісно пов'язане із з'ясуванням особливостей потенційних покупців, їх потреб і життєвих цінностей; головних конкурентів, їх товарів, методів і способів поведінки на ринку; оптимальним вибором товарної і цінової політики; умінням ефективно створювати і використовувати торговельні мережі; здатністю створювати позитивний імідж своєму товару, торговій марці, а також переконувати покупця в особливих вигодах від користування пропонованим товаром і забезпечувати ці вигоди [1].

Сучасний комплекс маркетингу є сукупністю таких маркетингових засобів (товар, ціна, розподіл, просування), відповідна структура яких забезпечує досягнення поставленої мети та вирішення маркетингових завдань. Таким чином, уміння правильно "змішувати" елементи маркетингу є запорукою успіху фірми у вирішенні маркетингових проблем і досягненні ринкових завдань, визначення ефективної маркетингової стратегії та умов її реалізації.

Сучасний підхід до комплексу маркетингу не обмежується концепцією маркетинг-мікс "4P", а передбачає включення до неї додаткових компонентів, які дозволяють формувати такі підходи, як модель "6P", "7P" і навіть "9P". Але за ознакою поширеності серед учених і маркетологів найбільш успішним із "розширених" трактувань комплексу маркетингу можна назвати концепцію "7P", у якій до традиційних "4P" додаються ще три: люди (people), процес покупки (process) і фізичний атрибут (pehysical evidence). Такий підхід особливо актуальний для ринку комунікаційно-інформаційного обслуговування.

На українському висококонкурентному ринку Інтернет-провайдинга присутня значна кількість компаній-постачальників послуг глобальної мережі (англ. Internet Service Provider, ISP). Керівництво місцевих провайдингових компаній постійно стикається з необхідністю вирішення низки маркетингових питань, висвітлення яких в науково-практичній літературі практично не зустрічається через інформаційну "непрозорість" цього бізнесу в Україні. Досвід практичної роботи і спілкування з керівниками інших подібних структур дозволяє нам виокремити коло актуальних проблем і узагальнити маркетингову стратегію компанії-провайдера, спрямовану не тільки на її виживання на ринку послуг, а й на перспективний розвиток.

Першою варто згадати необхідність комплексної системи маркетингових заходів щодо просування послуг провайдингової компанії. З точки зору споживачів реклама Інтернет-провайдерів порівняно з рекламою інших підприємств сфери послуг має дуже низький рівень помітності, за винятком радіоефіру. Реклама на телеканалах, вулична зовнішня реклама, BTL-акції (непрямі рекламні заходи) практично відсутні в арсеналі маркетологів цих фірм. Цікавим є досвід реклами провайдинга Інтернет-послуг у домомережах, розташованих у міських новобудівлях, на листівках у ліфтовому господарстві цих багатоповерхівок.

Взагалі Інтернет-провайдинг базується на принципі повторюваності продажу своїх послуг кінцевим клієнтам. У такій ситуації маркетинг і реклама Інтернет-провайдингу більш

спрямовані на залучення нових клієнтів, тоді як для утримання вже існуючих абонентів використовуються різні промо-інструменти [2].

Важливою проблемою ефективної роботи компанії-провайдера є його взаємовідносини з клієнтами. Суворе збереження в таємниці від конкурентів клієнтської бази, на якій часто ґрунтується не тільки бренд фірми, але і весь її бізнес, є нагальною вимогою українських господарських реалій. За таких умовах пропонуємо застосовувати у практичній діяльності основні методичні підходи маркетингу взаємовідносин (англ. Client Relationship Management, CRM), які останнім часом отримали розповсюдження в розвинених клієнто-орієнтованих економічних системах на Заході.

До характерних рис маркетингу взаємовідносин із клієнтами відносимо: орієнтацію на утримання споживача; безперервний контакт із ним; особливий акцент на споживчу цінність взаємовідносин із клієнтом; довгостроковий масштаб діяльності; високі зобов'язання щодо очікувань споживача; якість як відповідальність усіх підрозділів підприємства-провайдера.

Звідси випливає надзвичайна важливість якісної роботи з клієнтами фахівців служби технічної підтримки (СТП) Інтернет-провайдера. Для аналізу її роботи важливе збирання даних про кількість дзвінків абонентів, їх тривалість, характер проблем у зверненнях клієнтів тощо. Після обробки таких даних керівництво фірми має виділити найбільш характерні критерії оцінки якості роботи СТП і згрупувати їх за масштабами та актуальністю проблем для кінцевих клієнтів. Потім приймаються відповідні рішення, серед яких, наприклад, може бути і рішення про проведення для співробітників СТП тренінгу з пояснення заходів щодо вдосконалення даного виду робіт.

Часто зі зростанням масштабів бізнесу з метою скорочення часу очікування абонента провайдери приймають рішення про автоматизацію роботи служби технічної підтримки та створення Call-центрів. Однак при цьому важливо враховувати ставлення споживачів до автоматизації процесу обробки запитів, фактичну втрату індивідуального контакту між клієнтами і операторами служби підтримки. Подібні негативні явища спостерігаються на прикладі компаній, що впровадили Call-центри, і, як наслідок, отримали зниження довіри клієнтів та їх лояльності до компанії-провайдера.

При створенні служби технічної підтримки компанії-провайдера доцільною є розробка певних початкових вимог до кандидатів на роботу, наприклад, вимога до мінімуму технічних знань, достатнього для обслуговування клієнтів, вимога до психологічної сталості фахівця СТП, вміння працювати з людьми, стійкості до повторюваних рутинних ситуацій. На підставі таких вимог і здійснюється відбір та прийом на випробувальний термін декількох кандидатів на певну (меншу) кількість вакансій. Утворюється конкурентне середовище для вибору найкращих претендентів, для котрих після закінчення випробувального терміну і приймається рішення про відповідність бажаній посаді у СТП.

В умовах жорсткої конкуренції на ринку провайдингу актуально згадати й про питання бізнес-етики у "боротьбі за клієнта". Досвід господарської діяльності свідчить, що суспільні спільноти, залежно від рівня їх загальної культури і національного менталітету, все рівно "відштовхують" бізнеси, створені виключно з метою отримання прибутку без врахування їх соціальної відповідальності. В цьому сенсі все яскравіше протиріччя між бізнес-завданнями Інтернет-провайдингу і метою всебічної інформатизації та інтернетизації українського господарства і суспільства в цілому.

Для бізнесу Інтернет-провайдера важливий обсяг проданого мережного трафіку. Якщо компанія зуміла захопити певну частку місцевого ринку за рахунок неякісної швидкісної побудови інтернет-інфраструктури в густонаселеному мікрорайоні, і є там монополістом або ж обслуговує декілька корпоративних клієнтів, але останні купують великий обсяг трафіку, то завдання інтернет-бізнеса теоретично вирішені. Нові індивідуальні користувачі при цьому з'являються, але це вже несуттєво для бізнеса. Фізичних осіб варто постійно стимулювати, надавати їм цікаві цінові умови, розвивати мережну інфраструктуру, створювати місцеві розважальні й споживацькі ресурси, інформувати і, навіть, формувати їх потреби.

На нашу думку, пошук балансу має бути багатоаспектним: свій внесок в розвиток

українського Інтернету мають зробити і відповідні державні програми, і дії національних крупних провайдерів, які, на жаль, часто є нерезидентами.

Таким чином, сучасна маркетингова стратегія для Інтернет-провайдингу має власну специфіку: цей бізнес технічно складний і соціально значимий, важливий для інформатизації України, для нього є актуальним запровадження етичного стилю ведення господарської діяльності, проведення маркетингової політики компаній на підставі цінності довготривалих взаємовідносин з клієнтами, на що має бути спрямована і професійна робота служб технічної підтримки вітчизняного провайдера.

Список використаних джерел

1. Карачина Н., Зозуля І. Маркетингова стратегія підприємства. URL: https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream /handle/123456789/15628/.

2. Долгий С. А., Копейка О. В., Поленок С. П. и др. Новые технологии в телекоммуникации: Планирование сервисных пакетов Интернет-услуг. Методика бизнес-планирования. К.: Укртелеком, 2018. 240 с.

Регей О.-І. Є.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Міжнардні економічні відносини",
спеціальність "Міжнардні економічні відносини"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Чех М. М.
Львівський торговельно-економічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РИНКУ АУТСОРСИНГОВИХ БІЗНЕС ПОСЛУГ

Україна на сучасному етапі позиціонується як ІТ-аутсорсинговий пункт для компаній Fortune 500, проте, потенціал аутсорсингу бізнес-процесів не використовується повною мірою. До аутсорсингу бузнес-процесів послуги, які можуть бути впроваджені в галузях промисловості, а також більш конкретні вертикальні послуги, які будуть актуальні лише для певних галузей, а саме: автомобілебудування, охорона здоров'я, сільське господарство та інші галузі, які прагнуть знизити вартість життєвих завдань. Існує ряд причин, чому важливо враховувати Україну для потреб аутсорсингу бізнес-процесу. Додатково актуалізує питання високий рівень позиціонування України на фоні європейського аутсорсингу (рис. 1).

Ринок бізнес-аутсорсингу в Україні практично невикористаний, тому потенціал величезний. Наразі багато компаній не можуть відокремити ВРО від традиційного ІТ-аутсорсингу, що стримує їх зростання. Однак причина, по якій наша країна має чудову можливість прориву – економічно активне населення. Маючи понад 400 коледжів та університетів, Україна пропонує широкий спектр освічених фахівців, які є фахівцями з бухгалтерського обліку, кадрових ресурсів, обслуговування клієнтів та інших завдань бек-офісу.

При бажанні європейських країни отримувати аутсорсинг простих завдань для введення даних – це ускладнюється чутливістю інформації. Українське законодавство відповідає законодавству Європейського Союзу щодо захисту інформації про працівників та прав інтелектуальної власності. Насправді багато українських компаній ВРО мають сертифікати ISO 27001 та 9001. Це означає, що вони продемонстрували, що мають необхідні заходи безпеки для захисту інформації від зовнішніх атак та українські бізнес-процеси орієнтовані на клієнта. Українські компанії ВРО проводять регулярний внутрішній аудит безпеки та процесів, який гарантує, що вони готові боротися з останніми загрозами та включати новітні стандарти бізнесу, прийняті ЄС.

Ряд вітчизняних компаній обирають шлях – передачу власних потреб в анотації даних на аутсорсинг для цілей промислового навчання. Для цього потрібно анотувати тисячі документів, це і означає, що компанії ВРО доведеться дуже швидко набирати кваліфікованих працівників. Українські компанії ВРО мають досвід і можливості за короткий термін зібрати навіть найзначніші команди та навчити їх виконувати завдання на високому рівні. Такі

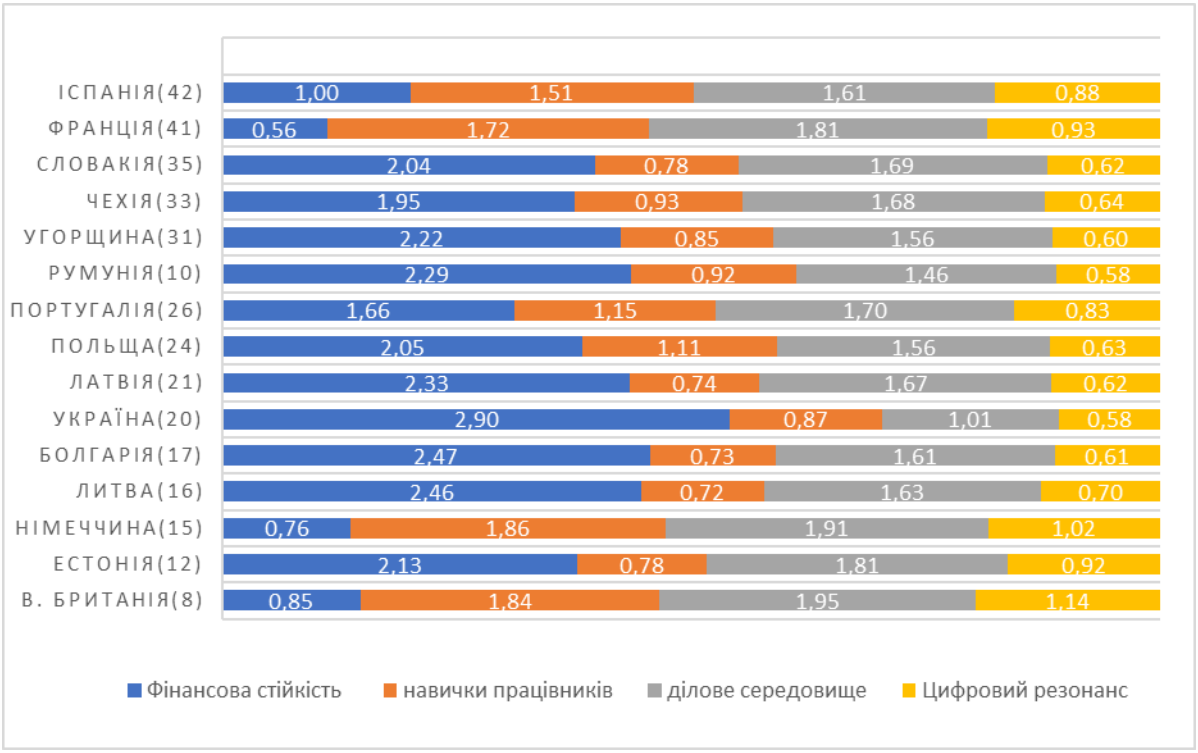


Рис.1. ТОП найпривабливіших країн Європи в сфері аутсорсингу *(у дужках подано місце у глобальному рейтингу консалтингової к-ї* A.T. Kearney*)*

Джерело: [1].

сервісні послуги BPO дуже важливі, оскільки це вимагає великого тягаря командам, і це гарантує, що вся робота – це найвищий рівень якості.

Наймати українських робітників для потреб європейського бек-офісу є організаційно нескладним. Україна має лише 1-2 години різниці у часі з більшістю країн Європи, що полегшує спілкування. Це означає, що вони зможуть брати участь у зустрічах і працювати в ті ж години, що і роботодавці. До прикладу, якщо одна з європейських компаній BPO розташована в Китаї, Індії або в іншому азіатському місці, їм доведеться чекати на відповідь добу через різницю в часі.

Щоб підтвердити вищезазначену інформацію нами взято інтерв'ю, головного виконавчого директора BPO Nextdoor Юрія Підсадного. Зокрема, варто звернути увагу на нижченаведений приклад, котрий зазначив Ю. Підсадний, що пояснює пріоритет України для співпраці у сфері аутсорсингу у порівнянні з Болгарією, Румунією, Польща.

Перш за все замовники відштовхуються від аналізу факторів бізнес-середовища потенційних ринків. Тому, українських компаній є важливо свої недоліки компенсувати наявністю позитивних прикладів. Усвідомлюючи наявність ряду негативних факторів (відсутність статусу членства у Європейському Союзі, війна, корупція, інформаційна пропаганда), дуже часто закордонні роботодавці не мають реального уявлення про ситуацію. Ще одним аргументом, чому війна не є загрозою для співпраці, є те що Європейському Союзі потрібна буферна зона. Якщо через деякі причини, воєнні дії дійдуть і до Києва, то найпізніше Європа має втрутитись, для збереження буферної зони. Наступним важливим аспектом для відбору країни, є низький рівень корупції, чим ми не можемо похвалитись. Але в будь-якому бізнесі не завжди є все прозоро, чи то Німеччина чи інші країни ЄС. Тому через сталий розвитку аутсорсингу в Україні і набагато дешевшу робочу силу, порівняно з країнами пострадянського союзу, які після приєднання до ЄС, в яких відбувся різкий скачок зарплат з 200 -300 євро до 800 -1000 євро, українські компанії залишаються перспективнішими для замовників, адже в Україні зарплата в гривнях росте, а еквівалент євро залишається з дуже малим нахилом вгору. І поки Україна не вступить до ЄС, до того моменту зарплати не будуть різко змінюватись, що на руку грає роботодавцям.

І найважливіший аспект, який буде цікавити роботодавців, як пандемія коронавірусу вплинула на розвиток аутсорсингових компаній в Україні. Перш за все не всі були готові до радикальних змін. З хороших новин компанія ТЗОВ "ВРО Nextdoor" через наявність прямих контактів з Італії, була завчасно готова до зміни локації, чого не могли собі дозволити інші аутсорсингові компанії як MSV Multicall, через що були вимушено закрити проекти і відправити працівників у неоплачувані відпустки.

Вищезазначені фактори, які впливають на розвиток аутсорсингу в Україні нами систематизовано методом SWOT – аналізу, й результати наведено в табл. 1.

Таблиця 1

SWOT аналіз вітчизняного аутсорсингу

(S) Сильні сторони:	**(W) Слабкі сторони:**
• велика кількість талановитих та освічених студентів; • високий рівень знань іноземних мов; • вигідне географічне положення; • наявна культура обслуговування клієнтів; • розширені управлінські навички; • повнота охоплення компютеризацією.	• недостатньо відомі компанії на зовнішньому ринку; • вартісне навчання працівників; • відсутня підтримка ВРО від держави; • політична нестабільність; • високий рівень тінізації; • військові дії; • не входимо в ЄС.
(O) Можливості:	**(T) Загрози:**
• прихід венчурного капіталу; • горизонтальне та вертикальне розширення; • можливість пропонувати більше послуг клієнтам, які мають більше мовних агентів.	• різниця в часовому поясі з США, країнами Азії; • конкуренція з країнами, що мають дешевшу робочою силою.

Джерело: розроблено автором.

На нашу думку, для успішної діяльності України на європейському ринку аутсорсингових послуг базовим є вірно налагоджений контакт на всіх рівнях. Сьогодні багато проектних команд децентралізовані в різних місцях, часових поясах та культурних середовищах. Дуже важливо надавати один одному надійну інформацію про прогрес, пріоритети, виклики та рішення – і підтримувати чітке розуміння стратегії. Важливо, що між працівниками в Україні та Західній Європі існують дуже незначні культурні відмінності. Проте, необхідно докладати значних зусиль для вдосконалення комунікативних навичок серед команд, щоб забезпечити чітку, послідовну та професійну практику. Важливо також заохочувати членів команди ділитися думками та відкритими дискусіями щодо проекту перед іншими. На рівні управління має бути присутня постійна комунікація з керівництвом замовника для отримання зворотного зв'язку, визначення очікувань та кола питань, що потребують вдосконалення.

Ще одним фактором успіху є належна технічна експертиза та розуміння бізнесу замовника. Ключовою також є здатність безперешкодно інтегрувати виїзні та офшорні команди. Маються на увазі не технічні засоби (як тільки вони будуть встановлені), а процес, робочий етикет та справжня причетність. Й останнє, але не менш важливе, лише гідна мотивація забезпечує високопродуктивну методологію. Варто зазначити, що цей факт є ключовою складовою успіху компанії – ВРО.

Отже, все більше аутсорсингові компаній зараз позиціонують себе як компанії орієнтовані на продукт. На жаль, на продукт клієнта, а не свій власний. Загалом, це непогано, так як у компаній з'являється можливість розвиватися і конкурувати на більш високому рівні, але не варто забувати, що це лише проміжний етап. Наступний – це створення власних продуктів. Україні не варто зупинятися на сервісах, а прагнути до того, щоб робити свої внутрішні і якісні продукти, тобто, не просто поставляти сировину або "напівфабрикати" в інші країни, а розвивати весь бізнес-ланцюг всередині – починаючи від створення продукту і закінчуючи його просуванням і продажами. Це допоможе позбавитись від ризиків автоматизації й вивести бізнес у сфері аутсорсингу в Україні на якісно новий рівень.

Список використаних джерел

1. Рейтинг 50-ти країн у глобальному рейтингу аутсорсингу Global Location Services Index. URL: https://www.kearney.com/digital-transformation/gsli/2019-full-report.

2. Розмір глобального ринку бізнес-аутсорсингу за 2000-2019 роки. URL: https://www.statista.com/ statistics/190150/industrywide-contract-value-business-process-outsourcing/.

3. Розмір глобального ринку IT-аутсорсингу за 2000-2019 роки. URL: https://www.statista.com/statistics/ 190122/total-gloabl-contract-value-information-technology-outsourcing/.

Романюк Б. Р.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Маркетинг", спеціальність "Маркетинг"
Науковий керівник: д.е.н., проф. Семак Б. Б.
Львівський торговельно-економічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ЧИННИКІВ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ КУПІВЕЛЬНУ ПОВЕДІНКУ ПОКУПЦІВ НА СПОЖИВЧОМУ РИНКУ

Для досягнення успіху в бізнесі для підприємців надзвичайно важливо розуміти механізми прийняття покупцями рішень про покупку, а також перелік найважливіших чинників, котрі безпосередньо впливають на поведінку покупців. Тому, не випадково дослідження чинників купівельної поведінки стають основою формування властивостей товарів та способів їх подальшого виведення на ринок. Споживчі переваги лежать в основі планування комплексу маркетингу товару, адже саме покупці, а не виробники, у підсумку визначають ринковий успіх цього товару та забезпечують прибутковість від його продажу. Роль маркетингових досліджень чинників купівельної поведінки у процесі розробки окремих складових комплексу маркетингу товару є принципово важливою.

На практиці, дослідження мотивації та поведінки споживачів часто здійснюються за допомогою моделювання цих процесів. Поведінка різних споживачів на ринку може сильно відрізнятися за мотивами і цілями здійснення покупки, характером попиту і т.п. Крім того, великого значення набувають такі характеристики індивідуальних відмінностей споживачів, як рівень доходів, рівень знань про товар, звички і захоплення, стиль життя, релігійні переконання, професійна приналежність, спосіб використання купленого товару, демографічні характеристики, тощо. Кожен з вищенаведених чинників впливає на розробку виробниками окремих складових комплексу маркетингу для товарів, що будуть запропоновані на цільових ринках. Наприклад рівень доходів напряму впливає на формування ціни товару, а стиль життя – на місце та спосіб здійснення покупки товару. Не викликає сумніву той факт, що купівельна поведінка споживача обумовлюється, перш за все, характером і пріоритетністю його потреб. У кожного покупця є власна шкала споживчих цінностей, котра у значній мірі визначає характер його особистих потреб. Згідно дослідження Авраама Маслоу, котрий запропонував теорію "піраміди потреб", усі людські потреби виникають у певній послідовності і поділяються на п'ять рівнів. Базові потреби у їжі, житлі, захисті та духовному розвитку супроводжували людство впродовж всієї його історії і надалі формують стимули для виробничої діяльності та сфери обслуговування. Для виробників товарів та послуг важливо з'ясувати, яким чином споживач усвідомлює, яка продукція йому необхідна і чому саме вона задовольняє його потреби найкращим чином. Тільки в цьому випадку можна розраховувати на те, що така продукція перетвориться на ринку у товар, котрий приноситиме його виробнику прибуток. Важливо зрозуміти, що запропонований на ринку товар має подобатися у першу чергу покупцеві, а не виробникові цього товару.

Мотивація покупців лежить в основі їх купівельної поведінки. Мотиви можуть бути сильними і слабкими, постійними і тимчасовими, раціональними, емоційними і моральними. В умовах ринку, важливим завданням для виробників і продавців є визначення цих мотивів і

з’ясування, які з них є домінуючими для певної групи покупців.

Таким чином, виробники і продавці на основі дослідження споживчих переваг і моделювання купівельної поведінки споживача отримують можливість:

– спланувати і втілити на практиці більш ефективний комплекс маркетингу товару у відповідності до потреб цільового ринку;

– здійснити вибір цільового рику або ринків, котрі найбільш повно відповідають економічним інтересам підприємства;

– зібрати необхідні дані для формування портфеля продуктових інновацій з метою розробки нових перспективних товарів;

– більш точно розраховувати ціни на товари та сформувати канали їх розподілу на ринку;

– визначити найбільш адекватні вимогам покупців інструменти просування товарів;

– отримати більш повну інформацію про особливості споживання товару і, при необхідності, вдосконалювати його характеристики та способи продажу;

– допомогти споживачеві прийняти рішення про покупку на основі знання ключових мотивів і стимулів, якими він керується;

– надати допомогу споживачеві у виборі такого товару, який задовольнить його потребу з урахуванням його індивідуальних переваг і вимог;

– дізнатися про оцінку свого товару споживачем, щоб проаналізувати результати та ефективність своєї роботи, а також, при необхідності, внести корективи у комплекс маркетингу товару.

На наш погляд, реалізація цих можливостей неминуче призведе до підвищення конкурентоспроможності виробничих та торговельних підприємств, і як наслідок, до збільшення обсягів виробництва та продажів товарів.

Співак О. А.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП “Готельно-ресторанна справа”,
спеціальність “Готельно-ресторанна справа”
Науковий керівник: к.е.н., доц. Ящук В. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних економічних умовах посилюється негативний вплив на потенціал українських готельно-ресторанних підприємств. Перед готельно-ресторанними підприємствами постають актуальні завдання внутрішньої самооцінки й прогнозування свого стану; вживання заходів економічної безпеки, спрямованих на захист підприємства від різноманітних зовнішніх й внутрішніх загроз, які впливають на його потенціал. В період поглиблення кризових явищ в економіці найбільш небезпечним для готельно-ресторанних підприємств є руйнування його фінансового, кадрового, інтелектуального, технологічного й інформаційного потенціалу, як головних факторів життєдіяльності господарюючих суб’єктів.

Вітчизняні готельно-ресторанні підприємства знаходяться в умовах безперервної зміни зовнішнього середовища їх існування. Ця нестабільність вимагає від них постійної адаптації, зокрема, пошуку нових і вдосконалення вже існуючих засобів забезпечення системи економічної безпеки задля досягнення економічних і соціальних цілей діяльності готельно-ресторанних підприємств. Сьогодні актуальність цієї проблеми постає з новою силою через вихід глобалізаційних процесів на новий рівень, що практично унеможливлює виокремлення одного підприємства від світового впливу. Все це вимагає перегляду попередніх концепцій економічної безпеки готельно-ресторанних підприємств і всебічного їх

удосконалення через ускладнення зовнішніх умов виживання.

Основні тенденції розвитку світової готельної індустрії в умовах глобалізації полягають у подальшому зростанні готельного господарства і туристичної галузі в економіці країн світу; формуванні транснаціональних готельних мереж та об'єднань; диверсифікації готельного бізнесу. Функціонування ринку готельних послуг в Україні виявило комплекс проблем, пов'язаних з труднощами переходу готельних підприємств до європейських стандартів обслуговування, проблемами підвищення конкурентоспроможності на національному та міжнародному ринках, покращення ефективності управління і прибутковості готельного бізнесу.

Обов'язковою умовою захисту діяльності готельно-ресторанних підприємств є створення раціональної системи економічної безпеки [1-4]. При цьому, як показала практика, ефективною може бути лише комплексна система захисту, організована відповідно до потреб і чинного законодавства, яка повинна поєднувати в собі заходи адміністративного, технічного захисту; криптографічні, програмні, економічні і морально-етичні заходи, сприяючі динамічній і стабільній роботі готельно-ресторанних підприємств. Таким чином, комплексна система безпеки – це організована сукупність спеціальних органів, служб, засобів, методів і заходів, що забезпечують захист життєво важливих інтересів готельно-ресторанних підприємств від зовнішніх і внутрішніх загроз. Лише комплексний підхід дозволяє досягти високого ступеня забезпечення безпеки будь-якої комерційної структури [4].

На сьогодні виникла проблема забезпечення виживання підприємства в умовах нестабільності зовнішнього середовища та своєчасного виявлення негативних тенденцій, які можуть свідчити про настання кризового стану. Готельно-ресторанне підприємство, як і будь-яка система іншого походження та призначення, незалежно від форми власності, галузі, формату та масштабів діяльності, підпорядковується циклічним законам життєдіяльності. Можливість модифікуватись, переходити на вищі стадії розвитку або ж, навпаки, потрапляти у кризовий стан, потребує від готельно-ресторанних підприємств зміни мети, стратегій та способів їх реалізації.

На нашу думку, причини економічної небезпеки готельно-ресторанних підприємств обумовлені не тільки сучасним соціально-економічним розвитком країни, але й стратегічними помилками в управлінні підприємством, а саме: відсутністю концепції, стратегії й програми економічної безпеки з реально досяжними цілями; безсистемністю і недосконалістю нормативно-правового забезпечення регулювання діяльності суб'єктів господарських відносин; ризикованою кредитно-грошовою політикою уряду в банківській сфері, на фондовому й валютному ринках; неефективною податковою системою; зростанням інфляції й відсутністю сприятливого інвестиційного клімату в реальному секторі економіки тощо.

Забезпечення високого рівня економічної безпеки готельно-ресторанних підприємств потребує адекватної організації системи управління цим процесом. Система управління економічною безпекою готельно-ресторанних підприємств визначається сукупністю елементів, які є взаємопов'язаними, взаємозалежними, взаємоузгодженими, взаємообумовленими та дозволяють суб'єктам господарської діяльності формувати, реалізовувати власні економічні інтереси. Функціонування даної системи забезпечується взаємодією елементів механізму управління економічною безпекою готельно-ресторанних підприємств.

Система економічної безпеки готельно-ресторанних підприємств в умовах фінансової нестабільності повинна бути спрямована на захист прав та інтересів суб'єктів підприємницької діяльності; на комплексний аналіз, реальну оцінку і прогнозування оперативного стану розвитку готельно-ресторанних підприємств, різноманітних зовнішніх та внутрішніх загроз. Особливість системи економічної безпеки готельно-ресторанних підприємств полягає в тому, вона повинна забезпечити захист підприємства за усіма напрямами і сферами діяльності.

У загальному вигляді формування системи економічної безпеки готельно-ресторанних підприємств передбачає проходження низки послідовних етапів:

1. Формування інформаційної бази за визначеними показниками [2].

2. Оцінка економічної безпеки готельно-ресторанних підприємств.

3. Розроблення комплексу заходів із забезпечення економічної безпеки готельно-ресторанних підприємств.

4. Аналіз ефективності розроблених заходів економічної безпеки готельно-ресторанних підприємств.

Для створення надійної системи безпеки готельно-ресторанних підприємств необхідно провести комплекс підготовчих заходів. Від цієї роботи багато в чому залежать рішення, які будуть прийняті, яким чином будуть сформовані органи безпеки, які будуть виділені фінансові, матеріальні і людські ресурси, та загалом - ефективність забезпечення безпеки функціонування готельно-ресторанних підприємств. Перш ніж приймати рішення, розробляти програму і тощо, необхідно об'єктивно оцінити соціально-економічний стан готельно-ресторанних підприємств. На нашу думку, створення в умовах економічної кризи ефективної системи економічної безпеки сприятиме подоланню готельно-ресторанними підприємствами небезпек, що виникають при фінансовій нестабільності, та дозволить "вижити" в умовах невизначеності і ризиків.

Опишемо комплексний підхід до створення системи економічної безпеки готельно-ресторанних підприємств [3, 4]. Для створення оптимальної системи безпеки готельно-ресторанних підприємств необхідно розробити концепцію безпеки, на базі якої потім будується передбачувана модель даної системи, і виробляються відповідні механізми її довготривалого функціонування. Спочатку доцільно провести аналіз можливих загроз, оцінити ймовірність їх появи, здійснити прогноз передбачуваних втрат, а потім вже вибрати адекватні засоби і методи захисту. Далі на цій основі слід створити структуру, покликану вирішувати завдання по захисту економічних інтересів, визначити вартість майбутньої системи та організувати постійний дієвий контроль за її формуванням і функціонуванням.

Система моніторингу повинна являти собою розроблений на підприємстві механізм постійного нагляду за контрольованими показниками діяльності, визначення розмірів відхилень фактичних результатів від передбачуваних і виявлення причин цих відхилень. Моніторинг має бути результатом взаємодії усіх зацікавлених служб готельно-ресторанних підприємств. При здійсненні моніторингу повинен діяти принцип безперервності спостереження за станом об'єкту моніторингу з урахуванням фактичного стану і тенденцій розвитку його потенціалу, а також загального розвитку економіки, політичної обстановки і дії інших загальносистемних чинників. Для проведення моніторингу потрібне відповідне методичне, організаційне, інформаційне, технічне забезпечення.

Цей методичний підхід до аналізу і діагностики стану підприємства дозволяє з достатньою повнотою досліджувати комплекс чинників та джерел загроз економічній безпеці готельно-ресторанних підприємств, осмислено і цілеспрямовано організувати і проводити необхідний моніторинг, системно аналізувати соціально-економічну ситуацію, що динамічно змінюється, проводити техніко-економічне обґрунтування управлінських рішень.

Отже, з викладеного вище можна зробити висновки про те, що український ринок готельно-ресторанних підприємств вирізняє низка особливостей. Враховуючи особливості здійснення фінансово-господарської діяльності готельно-ресторанних підприємств, на основі проведеного нами дослідження економічної сутності категорії "економічна безпека готельно-ресторанних підприємств", встановлено, що для забезпечення належного рівня економічної безпеки готельно-ресторанних підприємств виникає необхідність створення раціональної системи економічної безпеки готельно-ресторанних підприємств. Запропоновано комплексний підхід до створення системи економічної безпеки готельно-ресторанних підприємств, окреслено основні положення концепції безпеки готельно-ресторанних підприємств, визначено зміст етапів і послідовність здійснення моніторингу стану і динаміки розвитку готельно-ресторанних підприємств.

Також доведено, що в умовах світової економічної інтеграції виникає гостра потреба у розробці методичних підходів до визначення рівня економічної безпеки готельно-ресторанних підприємств. Цим питанням і будуть присвячені подальші дослідження.

Список використаних джерел

1. Ящук В. І., Карпа А. Г. Методи забезпечення економічної безпеки торговельного підприємства. Торгівля, комерція, підприємництво : збірник наукових праць. 2009. С. 210–215.

2. Ящук В. І., Сватюк О. Р. Механізм забезпечення економічної безпеки роздрібних підприємств корпоративних мереж. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна : збірник наукових праць. 2011. Вип. 2. С. 247–256.

3. Ящук В. І. Забезпечення фінансової безпеки підприємств роздрібної торгівлі корпоративних мереж. Науковий вісник ПУЕТ України. Серія "Економічні науки". Полтава : РВВ ПУЕТ, 2012. С. 155–160.

4. Ящук В. І., Гладиш Т. І. Методичні підходи до забезпечення інтелектуальної і кадрової складової економічної безпеки готельно-ресторанного підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2019. №4. (21). С. 354–360. URL: //http://www.easterneurope-ebm.in.ua/index.php/21-2019-ukr.

Стецик П. П.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Маркетинг", спеціальність "Маркетинг",
Дудник А. О.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Маркетинг", спеціальність "Маркетинг"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Басій Н. Ф.
Львівський торговельно-економічний університет

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ОКРЕМИХ СЕГМЕНТІВ РИНКУ

Основою розробки маркетингової стратегії підприємства є сегментування ринку. Як відомо, сегментування передбачає поділ ринку за певними ознаками.

Роздрібне торговельне підприємство повинно постійно вивчати й утримувати свій цільовий сегмент, враховуючи його потреби. Цільова група споживачів – це не всі споживачі послуг певного магазину, а та їх частина, на яку в основному будуть орієнтовані маркетингові зусилля. Вона може складати 20% передбачуваної споживчої аудиторії і споживати до 80% послуг. Цільова група може складатися з декількох сегментів споживачів, а може включати в себе лише один сегмент.

Нами було здійснено соціологічне дослідження у вигляді анкетного опитування споживачів супермаркетів "Рукавичка". Основною метою опитування було визначення основних сегментів підприємства на ринку роздрібної торгівлі та оцінок представниками кожного сегменту маркетингової діяльності підприємства.

На основі аналізу результатів досліджень можна сформулювати наступні рекомендації щодо вдосконалення маркетингової стратегії підприємства для окремих сегментів ринку.

Основною метою маркетингової стратегії сегментації для ТзОВ ТВК "Львівхолод" та супермаркетів "Рукавичка" повинно бути максимальне проникнення підприємства на цільові сегменти ринку для зосередження на них маркетингових зусиль.

При цьому завданням фахівців підприємства у сфері сегментації ринку повинні бути: визначення цільових сегментів ринку; виявлення потреб цих сегментів; визначення тих сегментів, які можуть бути потенційно найбільш прибутковими з урахуванням як цілей та можливостей підприємства, так і вимог ринку; розробка складових комплексу маркетингу, які будуть задовольняти вимоги цільових сегментів (у аспекті асортиментної політики, рівня цін, сервісного обслуговування, комунікаційної політики).

Загальна стратегія сегментування на досліджуваному підприємстві передбачає певну послідовність етапів.

Перший етап процесу розробки маркетингової стратегії для окремих сегментів передбачає стратегічний аналіз середовища діяльності підприємства. В результаті такого аналізу встановлено, що досліджуване підприємство – компанія "Львівхолод" працює у сфері виробництва та продажу широкого асортименту продовольчих товарів та достатнього асортименту супутніх непродовольчих товарів повсякденного попиту. Причому реалізація

товарів здійснюється через власну мережу супермаркетів “Рукавичка”. Основними конкурентними перевагами даної мережі супермаркетів визначено:

- Наявність власної розгалуженої мережі роздрібної торгівлі у м. Львові, районних центрах та інших населених пунктах Львівської області.

- Пропонування широкого асортименту продовольчих та непродовольчих товарів як власного виробництва, так і інших виробників. Наявність власного виробництва продовольчих товарів та власних ТМ “Кухарочка”, “Традиція”, “Гальба”, “Глянц”.

- Цінова доступність основного асортименту товарів мережі “Рукавичка”, яка посідає вже декілька років 4-те місце серед супермаркетів м. Львова за цією ознакою.

- Наявність ефективності програми лояльності, яка користується довірою постійних покупців підприємства.

На другому етапі процесу формування маркетингової стратегії за допомогою дослідження цільового ринку визначено, що основним напрямом сегментування ринку для компанії “Львівхолод” та супермаркетів “Рукавичка” повинна бути сегментація споживачів за основними соціально-демографічними параметрами: стать, місце проживання, купівельна спроможність, рід занять, статус покупця, мотиви відвідування магазинів.

В результаті соціологічного дослідження покупців супермаркету “Рукавичка” виявлено наступні ознаки цільових сегментів підприємства:

−найбільша частка опитаних здійснюють закупівлю основних продуктів харчування раз на два тижні (28,4% опитаних);

−левова частка закупівель основних продовольчих товарів здійснюється опитаними у супермаркетах та гіпермаркетах. Їх сумарна частка складає 62,2% відповідей опитаних;

−визначальними характеристиками підприємства, які однозначно приваблюють покупців є наявність потрібних товарів, їх доступна ціна, хороша якість тощо. Дані складові маркетингової діяльності підприємства отримали високі оцінки опитаних: якість отримала найвищі оцінки (4-5) 55,7% опитаних, асортимент – 64, 2%, рівень цін – 61,3%, зручність розташування магазинів – 77,9%, рівень обслуговування – 49,5%. Загалом незадоволені якістю тільки 12,6%, асортиментом – 4,2%, рівнем цін – 7,4%, розташуванням магазинів – 3,2%, обслуговуванням – 7,4% опитаних;

−власні торгові марки супермаркету “Рукавичка” користуються попитом та довірою споживачів. Більшість покупів при виборі між власними ТМ “Рукавички” та торговими марками інших виробників віддають перевагу власним маркам (щодо хліба та хлібобулочних виробів – 83,2%, кондитерських виробів – 78,9%, м’ясних продуктів – 82,1%).

На третьому етапі формування маркетингової стратегії для окремих сегментів ринку сформовано наступні цільові сегменти ринку, які є потенційно привабливими для компанії “Львівхолод” та супермаркетів “Рукавичка”:

1) Покупці, залучені місцем розташування магазину. Ці особи обмежують свої витрати на покупки в роздрібних мережах. Основна причина того, що вони йдуть в певний магазин, – його зручне місце розміщення. У різних ритейлерів частка таких споживачів може коливатися від 15 до 30%, але їх внесок у виручку і помітно менше (зазвичай нижче 5%). Тим не менш, цю групу потрібно враховувати окремо, щоб, розпорошуючись за іншими сегментами, вона не створювала там непотрібний “шум”.

2) Постійні покупці, які проживають поблизу магазину. Це доволі різноманітна категорія, яка може включати перш за все домогосподарок та пенсіонерів. Вони купуватимуть у даному магазині основні продукти харчування та побутові товари. Будуть активними учасниками програми лояльності та різноманітних акцій.

3) “Категорійні” покупці – це люди, які приходять в магазин за обмеженою кількістю товарних категорій (або близькоспоріднених товарів). В будь-якому роздрібному бізнесі можна виявити багато таких потенційних категорій-приманок, причому спочатку краще зосередитися на категоріях з найбільшою маржею або найбільшим обсягом продажів. У будь-якому випадку, чітко сфокусований цільової шопінг може мати далеко не останнє значення в роздрібному бізнесі. Споживачі, демонструють цільову поведінку, зазвичай

складають 20-50% в структурі клієнтів. Показник їх внеску в дохід і прибуток приблизно такий же.

4) Любителі різноманітності – це клієнти, покупки яких відносяться до великої кількості категорій. Такі покупці активно використовують широту асортименту представлених у магазині товарів. Вони теж можуть приймати до уваги місце розміщення магазину, можуть бути цільовими покупцями, але ці фактори не є для них визначальними. Для любителів різноманітності справжня причина походу в магазин – це цінність бренду і асортимент товарів.

Ці покупці набирають товар у всіх відділах магазину, їх кошики зазвичай величезні, а продажі і прибуток від їх покупок досить високі. Звичайно ж, ці сегменти є ключовими сегментами для ритейлера. Зазвичай такі покупці складають 25-45%) від загального потоку, прибуток від них досягає більше 60%), а прибуток – ще більше.

5) Покупці, які здійснюють купівлю "по дорозі на роботу (або навчання". Їх також можна віднести до категорії постійних покупців. Вони зазвичай купують товари категорії перекусів, снеки, кулінарія, випічка, які можна розігріти тут же с мікрохвильовій печі, а також напої – гаряча кава, чай, соки, вода. Ці покупці також є учасниками програми лояльності, проте їх будуть менше цікавити акційні товари основного асортименту.

6) Онлайн-покупці – це покупці, які здійснюють замовлення та купівлю товарів за допомогою інтернет ресурсів та мобільних додатків. Це здебільшого молоді люди, які купують готові продукти (снеки, піца, кулінарія тощо та напої).

Для обслуговування визначених сегментів пропонуються наступні стратегії:

–Стратегія односегментної концентрації передбачає вибір одного ринкового сегмента з достатньо специфічними потребами і зосередження на ньому діяльності фірми. Дана стратегія пропонується для сегмента покупців, які здійснюють купівлю товарів "по дорозі на роботу (навчання)" та онлайн-покупців.

–Стратегія товарної спеціалізації передбачає задоволення потреб різних ринкових сегментів одним різновидом товару. Дану стратегію варто застосовувати стосовно покупців власних торгових марок компанії.

–Стратегія сегментної спеціалізації передбачає орієнтацію діяльності фірми на задоволення різних потреб одного ринкового сегмента. Дану стратегію проопнується застосовувати для так званих "любителів різноманітності". В даному випадку пропонується застосовувати диференційований маркетинг для сегментів "категорійні покупці" та "покупці за місцем розташування магазину".

Втілення в практику діяльності підприємства запропонованих стратегій дозволить покращити обслуговування цільових сегментів ринку та зміцнити становище підприємства на ринку.

Струтинська Т. Б.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Комп'ютерні науки та інформаційні технології",
спеціальність "Комп'ютерні науки та інформаційні технології"
Науковий керівник: ст. викл. Хмілярчук Л. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ПРОЕКТУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ ЯК МОДЕЛІ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ

Із стрімким розвитком сфери комунікаційних технологій та істотним зростанням кількості користувачів мережі Internet у світі відбувається бурхливий розвиток електронної комерції, зокрема, електронної торгівлі.

Мабуть, найпоширенішою моделлю електронної торгівлі на сьогоднішній день є інтернет-магазин. Головне призначення такого типу магазину полягає у просуванні товару, збільшенні продажів та залученні нових клієнтів.

Визначення інтернет-магазину характеризує його як реалізоване в Інтернет-мережі представництво за допомогою створення Web-сервера задля продажу товарів та пов'язаних з ними послуг інтернет-користувачам. На сервері кількість товарів може становити навіть декілька тисяч одиниць.

Якщо порівнювати зі звичайним магазином, великим плюсом інтернет-магазину є те, що він пропонує більшу кількість товарів та послуг та забезпечує користувача детальнішою інформацією про кожну одиницю товару, що є важливим для прийняття рішення щодо купівлі.

Також саме завдяки застосуванню інтернет-технологій можлива персоналізація підходу до клієнтів із урахуванням минулих відвідувань та здійснених ними закупівель товарів.

Схема роботи інтернет-магазину [1]:

- Користувач мережі Internet заходить на сайт магазину, де представлений каталог товарів та необхідні елементи інтерфейсу для виконання операцій відбору та купівлі товарів.
- Користувач здійснює перегляд каталогу та вибір товару щодо наданої інформації. Саме так формується кошик покупця.
- Користувач здійсніє реєстрацію або авторизацію на сайті.
- Наступним кроком є вибір оплати та доставки.
- Покупець повинен підтвердити своє замовлення.
- Товар оплачується та доставляється покупцеві.

Перед створенням інтернет-магазину слід обдумати усі кроки щодо його організації. Для початку варто продумати функціонал сайту. Обов'язково повинен бути макет майбутнього сайту. Паралельно програмісти створюють серверну його частину. Далі front-end розробник приступає до верстки сайту відповідно до створеного дизайнером макету та підключає сервіси.

На сьогодні існує досить велика кількість мов програмування та графічних редакторів, які можуть слугувати інструментами проектування та реалізації інтернет-магазину.

На нашу думку, найкращим графічним редактором є Figma. Figma – це програма для розробки інтерфейсів, яка працює в браузері. На сьогоднішній день вона є першим і єдиним повноцінним графічним редактором, який робить можливою спільну роботу дизайнерів та розробників над інтерфейсними макетами і специфікаціями в реальному часі. Завдяки цьому не виникає проблем зі спільною роботою, наприклад, коли колега вніс зміни, проте забув попередити розробника, або випадково надіслав не ту версію макету [2].

Ми вважаємо, що найкращим інструментарієм для створення бази даних є MySQL. MySQL – це підтримка Oracle з відкритим кодом керування реляційною базою даних (RDBMS-relational database management system), заснована на структурованій мові запитів (SQL) [3]. MySQL є системою керування базами даних (СКБД), однією з найпопулярніших на сьогоднішній день [4].

Серед переваг MySQL відзначимо підтримку роботи баз даних досить великих розмірів. Прикладом цього є такі розробки, як Yahoo!, Google, Associated Press. Також MySQL працює на різноманітних платформах. Серед них такі відомі, як Mac OC, Windows, Linux та ін. Завдяки мережевій структурі, доступ до MySQL можна отримати з будь-якої точки Internet. До того ж MySQL забезпечує конфіденційність даних, зашифровуючи їх при передаванні. До переваг належать також швидкість функціонування та відкритість коду [5]. MySQL дуже легко встановити та реалізувати.

На нашу думку, для розробки back-end варто використовувати Java framework Spring Boot. Spring Boot – це корисний проект, метою якого є спрощення створення додатків на основі Spring. Він дозволяє найпростішим способом створити web-додаток, вимагаючи від розробників мінімум зусиль щодо його налаштування та написання коду. Spring Boot володіє великим функціоналом, але його найбільш значущими особливостями є керування зв'язками та автоматична конфігурація [6]. Завдяки своїй простоті Spring Boot дозволяє за короткий час створити Spring додатки, що значно збільшує продуктивність праці розробників [7].

Для front-end розробки рекомендуємо фреймворк Angular, використовуючи Material Design. Angular – це фреймворк, який дозволяє швидко і зручно розробляти односторінкові веб-додатки. Він базується на мові програмування TypeScript [8]. Material Design – це мова дизайну для веб- та мобільних додатків, яка була розроблена Google у 2014 році. Material Design спрощує розробникам налаштування UI, зберігаючи при цьому зручний інтерфейс додатків. Material Design забезпечить добре організований формат і гнучкість для того, щоб якнайкраще виразити свій бренд і стиль [9].

На нашу думку, перевагами використання саме Angular у створенні сайту є:

- Декларативний стиль коду, що робить його зрозумілішим для інших розробників і.
- Використання директив, які вважають основою декларованого стилю AngularJS.
- Досить висока швидкість розробки.
- Використання схеми MVC (Model View Controller). На думку багатьох розробників, ця архітектура є найкращою, яку можуть надати фреймворки. У такій схемі контролер (Controller) відповідає за прийом даних від користувача і видачу відповідного представлення (View). Представлення формує для браузера HTML-сторінку. Модель (Model) містить дані, які необхідно вивести на екран. Цей підхід дозволяє захистити рівень представлення даних від бізнес-логіки.
- Наявність готових рішень. У Angular існує досить велика кількість готових рішень до різноманітних задач, що значно спрощує роботу розробника, а отже, й час розробки.
- Двостороння прив'язка до даних. Angular стежить за подіями браузера та усіма діями користувача на сторінці й одразу оновлює відповідні шаблони.

Зауважимо, що саме ці інструменти було використано при проектуванні та реалізації конкретного інтернет-магазину одягу.

Відомо, що лідером торгівлі через мережу Internet є Китай, але з огляду останніх подій попит на купівлю товарів із цієї країни може частково постраждати. Проте загалом купівлі через Internet набирають актуальності, особливо якщо торгівля відбувається у межах країни. Тому можна зробити висновок, що відкриття такого бізнесу буде й надалі набувати популярності.

У підсумку рекомендуємо тим, хто планує створення інтернет-магазину, звернути увагу на ретельне планування, аналіз конкурентів і вибір оптимальної CMS-платформи. Створюючи свій інтернет-магазин, варто придивитися до цікавих рішень лідерів ринку. Водночас потрібно аналізувати те, який ефект ці рішення можуть мати для нових і невеликих інтернет-магазинів, адже вартість реалізації повинна себе окупити. Та насамперед потрібно пам'ятати, що найголовнішим критерієм оцінки успішності інтернет-магазину є кількість задоволених клієнтів, які будуть готові повернутися на сайт знову і які будуть його рекомендувати.

Список використаних джерел

1. *Шалева О. І. Організація обслуговування покупців у віртуальних магазинах. Електронна комерція. URL: https://pidruchniki.com/10740516/informatika/organizatsiya_obslugovuvannya_pokuptsiv_virtualnih_magazinah.*
2. *Степанов С. Что такое Figma: возможности и принципы работы. URL: https://skillbox.ru/media/design/chto_takoe_figma/.*
3. *Rouse M. MySQL. URL: https://searchoracle.techtarget.com/definition/MySQL.*
4. *Введение в MySQL. URL: https://metanit.com/sql/mysql/1.1.php.*
5. *Основні переваги субд MySql. URL: https://studfile.net/preview/5607354/page:3/.*
6. *Введение в Spring Boot: создание простого REST API на Java. URL: https://habr.com/ru/post/435144/.*
7. *Spring Boot – Краткое руководство. URL: https://coderlessons.com/tutorials/java-tekhnologii/learn-spring-boot/spring-boot-kratkoe-rukovodstvo.*
8. *Code Blog. URL: https://subscribe.ru/archive/comp.soft.shwanoff/201803/19121726.html.*
9. *Как использовать Material Design в Angular 6. URL: https://webformyself.com/kak-ispolzovat-material-design-v-angular-6/.*

Тарба О. С.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Маркетинг", спеціальність "Маркетинг"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Басій Н. Ф.
Львівський торговельно-економічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ КУПІВЕЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ ПОКУПЦІВ ТОРТІВ

Ринок кондитерських виробів в Україні є ринком, який динамічно розвивається, що призводить до необхідності вирішення широкого спектра питань – від проведення досліджень у галузі до формування стратегії поведінки на ринку. Цей процес потребує відповідного забезпечення, враховуючи те, що підприємства ринку кондитерських виробів відчувають посилення конкуренції, внаслідок чого виникає необхідність застосування відповідних інструментів впливу на поведінку споживачів. Наразі кондитерський ринок України є висококонкурентним та насиченим. Більшу частину продукції виробляють та реалізують 5-10 великих кондитерських компаній, а на регіональному ринку першість тримають невеликі місцеві виробники.

Проблема визначення купівельної поведінки споживачів на будь-якому ринку доволі складна, особливо з огляду на стан ринку. Проте, враховуючи специфіку того, що споживачами на ринку кондитерських виробів загалом та тортів зокрема є практично всі категорії споживачів – починаючи від маленьких дітей і завершуючи особами пенсійного та досить поважного віку, ця проблема ще більш ускладнюється. Нові можливості для підприємств відкриваються у сфері виготовлення та продажу різноманітних нових товарів, або ж пожвавлення попиту покупців до традиційних. Причому ці товари, знову ж таки, можуть користуватися попитом у найрізноманітніших категорій споживачів. Для того, щоб запропонувати ці товари потенційним споживачам, підприємство повинно знати, якими повинні бути кондитерські вироби, хто саме буде їх купувати, з якою метою тощо. Цю інформацію можна отримати тільки одним засобом – опитуванням потенційних споживачів.

Нами було проведено соціологічне дослідження потенційних споживачів кондитерських виробів у формі анкетного опитування. Основною проблемою здійсненого нами соціологічного дослідження у вигляді анкетного опитування – є з'ясування факторів поведінки споживачів на ринку кондитерських виробів. Метою дослідження є отримання інформації про процес купівлі та споживання кондитерських виробів різними категоріями споживачів. Для досягнення зазначеної мети були окреслені наступні завдання: дослідити респондентів щодо їх уподобань стосовно споживання кондитерських виробів, місця їх придбання, характеристик, що впливають на вибір при купівлі; окреслити коло потенційних споживачів кондитерських виробів (їх вік, стать, місце проживання, рід занять, доходи).

Згідно з даними опитування 34,3% купують торти 1 раз в місяць, 2-3 рази в місяць купують на 8,6% менше споживачів. Найменше споживачів (5,7%) купують торти часто, тобто принаймні один раз на тиждень, а дуже рідко ходять в крамниці за тортами на 2,9% менше за попередніх.

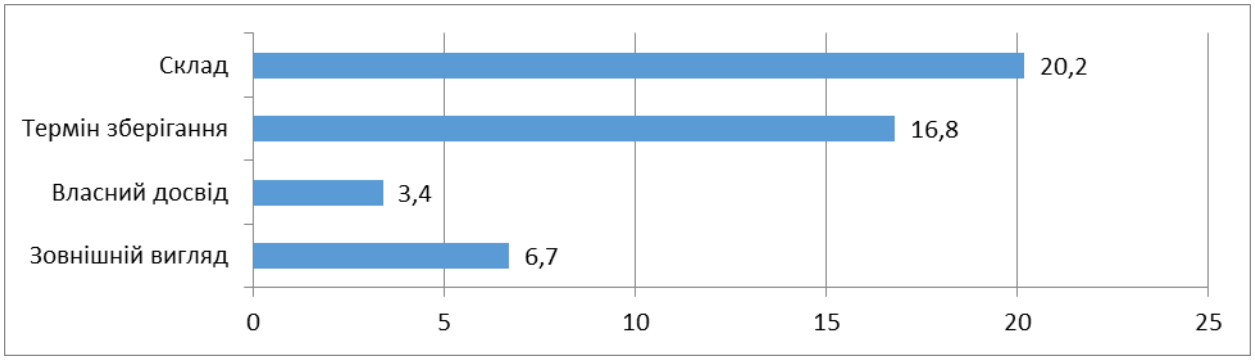


Рис. 1. Критерії вибору тортів респондентами *(сформовано автором за даними аналізу анкетного опитування)*

Як показують дані опитування (рис. 1), при купівлі тортів споживачі в основному керуються наступними критеріями вибору: склад – 20,2% респондентів, калорійність і корисність для здоров'я – 19,1%, вартість – 18,0%. Поради продавців (2,25%) і поради знайомих чи друзів (3,4) мають найменший вплив на їх вибір.

Такі кондитерські вироби, як торти, пропонуються у різних торговельних підприємствах: супермаркетах, спеціалізованих кондитерських чи пекарнях, невеликих продуктових магазинах тощо. Отримані дані засвідчили, що 48,7% опитаних купують торти у спеціалізованих магазинах, 34,3% – в супермаркетах, ще 8,6% – у продовольчих магазинах. Можна зробити висновок, що покупці надають перевагу купівлі тортів у спеціалізованих магазинах, де є великий вибір, відповідна якість, безпечність та поради фахівців.

Торти – це продукти харчування не щоденного попиту. Здебільшого їх купують для свят. Одержані нами дані підтверджують це твердження. Так 25,7% опитаних купують торти саме для свята, а 22,9% – на подарунок. А для походу в гості лише 11,4%. Потішити себе тортиком до чаю вдома або на роботі полюбляють по 14,3 % опитаних.

Сучасний асортимент тортів містить десятки, якщо не сотні найменувань. Проте, як видно з рис. 2, опитані здебільшого полюблять бісквітні, медові та пісочні торти. Так відповіли відповідно 22,9% та по 20,0% споживачів відповідно. Вафельним, комбінованим тортам і тортам-суфле надають перевагу однакова кількість споживачів (11,4%).

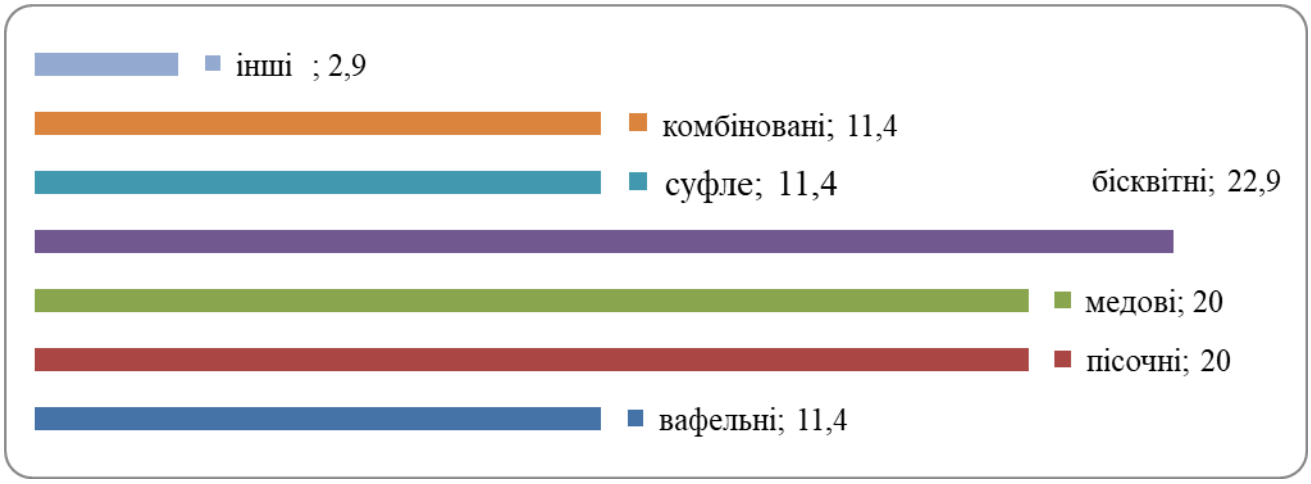


Рис. 2. Розподіл респондентів за видом тортів, яким надають перевагу *(сформовано автором за даними аналізу анкетного опитування)*

Щодо начинок, то, згідно з даними дослідження, респонденти мають різноманітні смаки і уподобання: дещо більше люблять масляний крем і шоколад (по 17,1%); дещо менше (лише на 2,9%) надають перевагу горіхам, варенням і фруктам та комбінованим начинкам (по 14,3%), і ще 2,9% опитаних подобаються торти з збитими вершками та білковим кремом.

Важливий вплив на поведінку потенційних покупців здійснює наявність потрібного товару у продажу. Майже всі (91,4%) опитаних змогли придбати в магазині той торт, який хотіли. І лише 8,6% покупців не змогли здійснити покупку. Аналогічно розділилися відповіді на запитання "Чи задовольняє Вас асортимент тортів, представлений в крамниці". Задовольняє різноманітність асортименту тортів, представлених у крамниці, 91,4% опитаних, причому 80,0% – повністю задовольняє, а 11,4% – частково.

Проте ціна на торти, які були представлені в крамниці, не влаштовує більшість покупців (71,43%). А на запитання, які цінові межі є прийнятними для опитаних при купівлі 1 кілограма торта, голоси розділилися наступним чином. Майже всі респонденти (близько 95%) розуміють, що смачний якісний торт не може коштувати менше 100 грн., оскільки вартість натуральних інгредієнтів є досить високою. З них 54,3% готові платити за торт в межах 100-150 грн., а 40,0% – більше 200 грн.

Результати анкетного опитування дають можливість зробити наступні висновки: більше третини опитаних купують торти 1 раз в місяць, найменше споживачів купують торти часто, тобто принаймні один раз в тиждень; при купівлі тортів споживачі в основному керуються наступними критеріями вибору: склад, калорійність і корисність для здоров'я, вартість, строк придатності, а поради продавців і поради знайомих чи друзів мають найменший вплив на їх вибір; покупці надають перевагу купівлі тортів у спеціалізованих магазинах, де є великий вибір, відповідна якість і поради фахівців; основними приводами для купівлі тортів є для свята і на подарунок; респонденти в основному полюблять бісквітні, медові та пісочні торти; більшість покупців опитаних не влаштовує ціна на торти; основні проблеми, що виникли у респондентів при покупці торта: відсутність необхідного виду виробу, відсутність необхідної ваги, кількості кусочків, невідповідність поєднання складових і інгредієнтів уподобанням, неприваблений неапетитний вигляд виробу.

Отримані результати опитування можуть застосовуватись торговельними підприємствами для формування маркетингової товарної політики та вибору важелів впливу на купівельну поведінку покупців.

Ткачишин А. Г.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Маркетинг", спеціальність "Маркетинг"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Балук Н. Р.
Львівський торговельно-економічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ НЕЦІНОВИХ ФАКТОРІВ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

У всьому світі саме банківський сектор економіки переживає суттєві зміни, які характеризуються глобалізацією фінансових ринків, дерегулюванням, збільшенням у банків асортименту небанківських продуктів, упровадженням сучасних інформаційних технологій в управління банками, консолідацією чи скороченням кількості банків.

"Конкуренція" походить з лат. concurrentia та означає боротьбу, суперництво. Адам Сміт вперше обґрунтував термін конкуренції у праці "Дослідження про природу і причини багатства народів" [1]. В його баченні, конкуренція – це змагання, що веде до підвищення ціни при скороченні пропозиції і, відповідно, зниженні ціни при надлишку пропозиції. Оскільки конкурентоспроможність банківського продукту нами визначена як його здатність витримати конкуренцію, фактори конкурентоспроможності будуть пов'язані з методами конкуренції, які прийнято поділяти на цінові та нецінові.

Нецінова конкуренція базується на відмінних особливостях продуктів порівняно з конкурентами, пов'язаних з їх властивостями, умовами продажу, позиціюванням на ринку. Нецінові фактори конкурентоспроможності банківського продукту пов'язані з використанням різноманітних прийомів заохочення клієнтів, які прямо не стосуються зміни ціни: якість, реклама, покращений рівень обслуговування, розширення асортименту, комплексне обслуговування тощо.

Нецінові фактори, які впливають на конкурентоспроможність банків [2]:

1) зовнішні відносно банку:

−фактори прямого впливу: рівень конкурентоспроможності банківської системи та інтенсивність конкуренції;

−фактори непрямого впливу: рівень конкурентоспроможності країни;

2) внутрішні відносно банку:

−якість стратегічного управління (визначення стратегії розвитку банку та шляхів її досягнення);

−якість організаційного забезпечення (ефективність організаційної, фінансової,

регіональної структури та мережі дочірніх банків, кореспондентської мережі);

−якість управління персоналом (система управління персоналом, корпоративна культура, підвищення кваліфікації персоналу, поліпшення умов праці, життя працівників банку, наявність матриці розподілу відповідальності, наявність моделі компетенції і повноважень);

−якість технологічного забезпечення (наявні техніки і технології, наявність моделей, матриці моделей бізнес-процесів, моделі оточення бізнес процесів, технологічних карток);

−якість інформаційного забезпечення (наявність моделі бібліотеки документів, інформаційних систем та баз даних);

−якість маркетингової політики банку (організаційно-технічний рівень управління виробництвом і збутом банківських продуктів; ефективність цінової політики банку; ефективність управління клієнтською базою; удосконалення банківських технологій);

−якість управління формуванням та використанням ресурсів банку, у тому числі таке формування пасивів та розподіл активів, яке б забезпечувало достатній ступінь надійності, ліквідності й рентабельності.

Банківська сфера в усьому світі переживає глобальні зміни, пов’язані з впровадженням сучасних технологій в управління банками та розширенням асортименту банківських продуктів. Міжбанківська конкурентна боротьба характеризується поєднанням цінової і нецінової форм.

Таблиця 1

Динаміка обсягу найбільших банків України за кількістю територіальних відділень

№ з/п	Банк	01.07.2019	01.10.2019	Зміна за квартал
1	АТ “Ощадбанк”	2487	2471	-16
2	АТ КБ “Приватбанк”	1987	1974	-13
3	АТ “Райффайзен Банк Аваль”	502	496	-6
4	АТ “Укрсиббанк”	298	291	-7
5	АТ “Укргазбанк”	249	248	-1
6	АТ “Альфа-Банк”	250	246	-4
7	АТ “А-Банк”	227	228	1
8	АТ “Пумб”	193	200	7
9	АТ “Мегабанк”	166	165	-1
10	АТ “Креді Агріколь Банк”	151	150	-1
11	АТ “Сбербанк”	105	106	1
12	АТ “Таксобанк”	109	104	-5
13	Акціонерний банк “Південний”	98	98	0
14	АТ “ОТП Банк”	86	87	1
15	АТ “Кредобанк”	84	86	2
16	АТ “Полтава-банк”	85	85	0
17	АТ “Ідея Банк”	82	82	0
18	ПуАТ “КБ”АКОРДБАНК”	65	68	3
19	АТ “Укрексімбанк”	61	61	0
20	АТ “Укрбудінвестбанк”	59	58	-1
Всі 76 банків		8269	8205	-64

Джерело: [2].

Кількість філій є дуже важливою складовою репутації банку в цілому. Станом на 01 жовтня 2019 р. в Україні налічувалося 76 діючих банків, кількість діючих структурних підрозділів за третій квартал 2019 року скоротилася на 64 − з 8269 до 8205 відділень (табл. 1). Найбільша кількість відділень як і раніше в державних Ощадбанку (2471) і

Приватбанку (1974). Далі з великим відривом йдуть приватні Райффайзен Банк Аваль (496) і УкрСиббанк (291). На п'ятому місці − державний Укргазбанк (248). Проте, не дивлячись на велику кількість відділень державних банків, цей показник повільно продовжує скорочуватися. За минулий квартал 16 відділень закрив Ощадбанк, 13 – Приватбанк, як правило, у сільській місцевості.

Отже, найбільш важливою властивістю продукту з точки зору нецінової конкуренції є його якість, причому, на думку окремих вчених, конкурентоспроможність продукту на 70-80% залежить саме від неї, що виявляється через міру корисності споживчої вартості для споживача.

Проведене соціологічне дослідження у формі анкетного опитування споживачів банківських послуг виявило, що найбільш важливими фактором вибору респондентами банку є якість обслуговування (табл. 2).

Таблиця 2

Розрахунок вагомості нецінових критеріїв вибору банківських послуг

Критерії вибору	Кількість опитуваних і черговість в якій вони вказали той чи інший критерій									
	№ 1		№ 2		№ 3		№ 4		№ 5	
	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%
1. Швидкість обслуговування	15	17,8	17	22,1	10	22,2	3	21,4	0	0,0
2. Якість обслуговування	14	16,7	15	19,5	12	26,7	2	14,3	2	40,0
3. Репутація банку	19	22,6	16	20,8	8	17,8	2	14,3	0	0,0
4. Кількість філій і територіальних відділень	21	25,1	11	14,3	8	17,8	4	28,6	1	20,0
5. Надійність	15	17,8	18	23,3	7	15,5	3	21,4	2	40,0
Разом	85	100,0	77	100,0	45	100,0	14	100,0	5	100,0

Не менш важливі такі критерії як швидкість обслуговування і надійність банку. Другорядними критеріями виступають кількість філій, територіальних об'єднань і репутація банку. Тобто, щоб збільшити кількість клієнтів, банківським установам перш за все потрібно зосередити свою увагу на якості та швидкості обслуговування, вдосконалювати знання працівників, проводити тренінги персоналу тощо.

На даному етапі, широкої популярності набуває онлайн відео-консультації, що використовуються для обслуговування клієнтів та продажів банківських продуктів та послуг. Прогнозується також, що поряд з живим відео-обслуговуванням банки використовуватимуть власну версію консультанта-робота, що генерує відповіді на запитання у відповідності до закладеного алгоритму, таким чином підвищуючи якість обслуговування.

Список використаних джерел

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов; пер. с анг., отв. ред. Л. И. Абалкин. М.: Наука, 1993. 570 с.

2. Галкин Д. Э Направления повышения конкурентоспособности кредитных предпринимательских структур : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. эконом. наук : спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством (предпринимательство)" и 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит". Тамбов, 2009. 23 с.

Ткачук А. С.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Туризм", спеціальність "Туризм"
Науковий керівник: д.е.н., проф. Мізюк Б. М.
Львівський торговельно-економічний університет

ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ НАПРЯМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ

Напрям інформаційно-технологічного розвитку спрямований на впровадження нових інформаційних технологій в наданні туристичних послуг. Основними завданнями цього напрямку інформаційного розвитку доцільно вважати: розбудову на туристичних підприємствах сучасних інформаційно-технологічних мереж; отримання доступу до світових інформаційних мереж, активне долучення до мережі Інтернет; приєднання до програмного забезпечення зарубіжних туристичних мереж; автоматизацію оперативної господарської діяльності туристичних підприємств тощо.

Реалізація цього інноваційного напрямку пов'язана з удосконаленням матеріально-технічного забезпечення та техніко-технологічним переоснащенням туристичних підприємств сучасним комп'ютерним обладнанням.

Приєднання до програмного забезпечення туристичних мереж передбачає входження в міжнародні і внутрішні інформаційні системи туристичного скерування, встановлення спеціального програмного забезпечення з тим, щоб розширити інформаційний простір туристичного ринку. Найбільш відомими та популярними на даний час є такі програмні продукти , як Galileo, Amadeus, Saber, Worldspan та інші. Приєднання до цих систем дозволяє здійснювати технологічні інновації, електронне бронювання квитків, складання різноманітних турів. Це дозволить туристичним підприємствам значно розширити доступ до актуальної, достовірної та оперативної інформації щодо наявності туристичних послуг та продуктів, їх вартість, кількість вільних місць на будь-який період часу, а також дозволить відстежувати проходження замовлення на всіх його етапах. Долучення до єдиних туристичних систем та відповідного програмного продукту дозволить не лише зменшувати витрати туристичних підприємств, але й оптимізувати сумісну співпрацю з іншими учасниками туристичного ринку.

Важливим є те, що напрям інформаційно-технологічного розвитку туристичної сфери є одним з базових ключових напрямків інноваційного розвитку, оскільки він забезпечує впровадження та реалізацію важливих напрямків, які скеровані на забезпечення операційної та фінансово-господарської діяльності.

Вказаний інформаційно-технологічний напрямок служить базою розробки і впровадження інноваційної моделі позиціювання та просування туристичного продукту на ринку, а це зорієнтування на поглиблення сегментування ринку туристичних послуг та виділення певних сегментів груп із формуванням для них окремих макетів пропозицій туристичних продуктів та сервісів. В результаті клієнти зможуть самостійно обирати, моделювати, конкретизувати власну поїздку на основі запропонованих видів транспорту, готельного розміщення, екскурсійних послуг та інших сервісів.

Список використаних джерел

1. Мізюк Б. М., Ящук В. І. Тенденції та перспективи використання Інтернет-маркетингу в туристичній індустрії. Практика і перспективи розвитку індустрії гостинності України : монографія : колективна монографія. Львів : ЛТЕУ, 2019. 199 с. С. 184−194.

2. Новини туризму. URL: http:// www.indexua.com.

Тучковська І. І.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Туризм", спеціальність "Туризм"
Науковий керівник: д.е.н., проф. Барна М. Ю.
Львівський торговельно-економічний університет

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ У СІЛЬСЬКОМУ ТУРИЗМІ

Сучасний період розвитку туризму характеризується зростанням інтересу науковців та практиків до надання туристичних послуг особам, які мають певні обмеження, обумовлені різними причинами. В різних країнах вже багато зроблено для подолання бар'єрів при наданні особам з інвалідністю туристичних послуг різних видів туризму. Однак, в літературі дуже мало уваги приділяється наданню послуг сільського туризму особам з обмеженнями, який має значний інтерес для таких осіб.

Слід зазначити, що державне сприяння розвитку малого підприємництва в зарубіжних економічно розвинутих країнах світу спочатку розвивалося як захід боротьби з безробіттям і загостренням соціальної напруженості. Для цього в багатьох країнах затверджувалися спеціальні цільові державні програми підтримки та розвитку підприємництва. Вони у першу чергу були орієнтовані на найменш конкурентоспроможних на ринку праці суб'єктів: громадян, які тривалий час були безробітними, людей з інвалідністю, молодь [1].

Вперше такі програми розвитку та підтримки індивідуального підприємництва з'явилися в Європі в 1970-1980 рр. У середині 1980-х рр. вони вже діяли у 17 країнах світу: Австралії, Бельгії, Канаді, Данії, Фінляндії, Франції, Німеччині, Великій Британії, Греції, Ірландії, Італії, Люксембурзі, Нідерландах, Норвегії, Португалії, Іспанії та Швеції.

Основною метою таких програм була ініціація створення малих підприємств силами самих безробітних шляхом надання їм технічної та консультативної допомоги, кредитів, грантів та різноманітних пільг для створення та розвитку їхніх підприємств. Так, у Франції ще в 1979 р. було реалізовано програму розвитку самозайнятості для безробітних громадян, яка передбачала формування "стартового капіталу" для організації індивідуальної підприємницької діяльності шляхом одноразової виплати всієї суми допомоги з безробіття. При цьому за цією програмою надавалася можливість об'єднання декількох індивідуальних допомог з безробіття з метою формування суми, достатньої для створення нового малого підприємства. Крім того, у Республіці Білорусь діє законодавча норма, згідно з якою безробітним, які мешкають у населених пунктах із стійко високим рівнем безробіття (сільські, гірські поселення, депресивні шахтарські регіони тощо), одноразова допомога з безробіття для організації підприємницької діяльності видається в п'ятнадцятикратному її розмірі. На жаль, українським законодавством можливості об'єднання декількох індивідуальних допомог з безробіття для відкриття власної справи не передбачено. Починаючи з 1987 р., у Франції від безробітних суб'єктів, які виявили бажання відкрити власну справу шляхом отримання одноразової допомоги на випадок безробіття, почали вимагати розроблення бізнес-планів. Цей захід став ефективним при обмеженні чисельності бажаючих взяти участь у програмі, бо виявився так званим "фільтром", який сприяв відбору лише тих претендентів, що дійсно мали намір зайнятися підприємницькою діяльністю. Крім того, важливо наголосити на тому, що описана вище французька модель підтримки підприємництва була практично єдиною, яка передбачала не лише надання фінансової допомоги безробітним для створення власного бізнесу, так би мовити, "з нуля", але й придбання вже діючого бізнесу, а також створювала умови для участі особи з інвалідністю в малому підприємстві як партнера.

Характерною рисою багатьох державних програм підтримки розвитку підприємництва, які реалізуються в зарубіжних країнах світу, є те, що ці програми передбачають обов'язкову наявність у суб'єктів, які бажають розпочати бізнес, певної суми власних заощаджень. Наприклад, за британською моделлю розвитку самозайнятості – EAS – охочі відкрити власний

бізнес повинні мати не менше 1000 євро особистих заощаджень для інвестування цих коштів у свій бізнес. Згідно з бельгійською програмою особисті заощадження суб'єкта, який виявив бажання відкрити власну справу, повинні складати не менше 50,0 % від розміру кредиту, який йому може бути наданий для цих цілей.

Вивчення зарубіжного досвіду свідчить про те, що за кордоном державна підтримка підприємницьких ініціатив здійснюється майже за тими ж самими напрямами, що і в Україні. Однак, на відміну від України, така підтримка не лише теоретично, але й практично поширюється на всі категорії громадян, у тому числі й на осіб з інвалідністю, які вже є суб'єктами підприємницької діяльності або на тих, хто тільки що вирішили відкрити власну справу [2].

Практично в усіх зарубіжних економічно розвинутих країнах реєстрація малого підприємства є простою та швидкою процедурою. Наприклад, в Іспанії підприємець отримує підтвердження своєї реєстрації вже через добу після подання документів. Сама реєстрація відбувається в режимі "одного вікна". Необхідно також зауважити, що в зарубіжних економічно розвинутих країнах контролюючі функції держави після початку роботи малих підприємств зведено до мінімуму. Податкові пільги, пільгове кредитування та інші види гарантованої державної фінансової допомоги за кордоном є дуже різноманітними.

В економічно розвинутих зарубіжних країнах світу дуже поширеною є практика надання малим підприємствам державних замовлень на вироблення та постачання певної продукції (послуг). Так, у США вже тривалий час 23,0 % усіх замовлень держбюджету обов'язково надаються малим підприємствам, а з початку світової фінансово-економічної кризи (кінець 2008 р.) частка цих замовлень зросла до 26,0 %. Крім того, великі підприємства в США мають зобов'язання щодо розміщення на виробничій базі малих підприємств до 20,0 % замовлень для вироблення продукції військово-оборонного комплексу.

Дуже поширеною практикою підтримки малого бізнесу в економічно розвинутих країнах є надання підприємствам малого бізнесу дешевих кредитів. У Німеччині пільгові кредити для малого бізнесу надаються під 4,0-6,0 % річних, а у США − під 9,0 % річних. Це у два і навіть три рази нижче, ніж зазвичай становить відсоток банківської ставки при отриманні кредиту.

У Південній Кореї нещодавно керівництвом банків було прийняте рішення, що не менше 35,0 % усіх кредитів мають надаватися саме малим підприємствам. Натомість в Україні відсоткові ставки по кредиту є вкрай високими (в середньому від 22,5 до 29,0 % річних у гривні), при цьому банківські установи майже завжди вимагають заставу, вартість якої суттєво перевищує суму кредиту. Більшість вітчизняних комерційних банків надають малим підприємствам лише короткострокові кредити, які не можна вважати джерелом розвитку для малого бізнесу. Такі умови кредитування не стимулюють попит підприємців на кредитний продукт і фактично унеможливлюють доступність кредитних ресурсів для осіб з інвалідністю, які бажають започаткувати власну справу.

Слід також зазначити, що у всьому світі налічується понад 650 мільйонів людей з обмеженими можливостями, що становить близько 10-15 % світового населення. За даними ПРООН, 80 % осіб з інвалідністю проживають у країнах, що розвиваються.

Отже, проблеми людей з обмеженими можливостями належать до міжнародного кола, а міжнародна спільнота виробила загальні норми та принципи формування політики щодо осіб з інвалідністю. Проблема осіб з інвалідністю вже більше півстоліття є предметом турботи Організації Об'єднаних Націй та інших міжнародних організацій.

Список використаних джерел

1. Абрамов В. В., Шарикіна К. Дослідження стану розвитку активного виду туризму серед людей з обмеженими можливостями та перспективи його розвитку в Україні. Фізичне виховання, спорт і туристсько-краєзнавча робота в закладах освіти : Збірник наукових праць. Додаток до гуманітарного вісника ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди". Переяслав-Хмельницький, ФОП Домбровская Я. М., 2016. С. 221−226.

2. Волошинський О. М. Каспрук І. О., Малинович Л. В., Сварник М. Сільський відпочинок для неповносправних : для власників агроосель та людей з інвалідністю, котрі бажають розпочати власну справу. Львів : Ліга Прес. 2011. 232 с.

Улич Д. І.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Маркетинг", спеціальність "Маркетинг"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Басій Н. Ф.
Львівський торговельно-економічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ СКЛАДОВИХ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОШТОВХУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Маркетингова стратегія проштовхування підприємств сфери торгівлі включає низку інструментів: починаючи з класичних засобів реклами та стимулювання збуту та закінчуючи сучасними засобами проштовхування за допомогою інтернет-ресурсів. Застосування цих складових обумовлюється різними факторами, найважливішим серед яких є поведінка потенційних покупців.

Дослідження впливу поведінки покупців на формування стратегії проштовхування підприємства найчастіше здійснюється у вигляді анкетного опитування. Опитування – найбільш поширене з усіх видів соціологічних досліджень на споживчому ринку. Особливість опитування полягає в тому, що звернення адресоване безпосередньо до об'єкта дослідження.

Метою здійсненого опитування було з'ясування впливу особливостей купівельної поведінки покупців фірми "Bon prix" на формування стратегії проштовхування.

Проаналізувавши отримані результати анкетування можна зробити висновок, що споживачі, які здійснюють купівлю продукції фірми "Bon prix" лояльно відносяться фірми - 86,6% здійснюють покупку продукції даної компанії. Лише 13,4% опитаних не здійснюють покупки продукції цієї фірми. Можна стверджувати, що фірма має значну аудиторію споживачів продукції, та застосовує різні стратегії для її збереження та збільшення.

Варто зазначити, що всі респонденти (100,0% опитаних) обізнані з ТМ "Bon prix". Отже це свідчить про те, що назва добре вдало підібрана та запам'ятовується потенційними клієнтами.

На ринку одягу та аксесуарів підприємства застосовують різноманітні засоби проштовхування своєї продукції та інформування потенційних клієнтів про різноманітні заходи заохочення купівля. Тому важливо визначити, як саме потенційні користувачі дізнаються про фірму та з'ясувати найпоширеніший спосіб зв'язку з цільовою аудиторією.

Результати анкетування засвідчили, що найчастіше опитані дізнаються про фірму "Bon prix" через інтернет (40,3%). Також, велика частка дізналась про фірму через журнали (37,0%) та каталоги (29,4%). Незначна кількість через друковану рекламу (6,7%). Отримані результати підтвердили раніше висунуту гіпотезу про найбільший вплив на покупців таких інструментів маркетингових комунікацій як інтернет-маркетинг та каталог-маркетинг.

Інформація, яку потенційний покупець отримує із засобів комунікацій повинна містити вичерпні дані про потрібний товар, його параметри, ціну тощо. Згідно з даними опитування у 77,3% опитаних не виникало жодних непорозумінь щодо інформації про сайт та каталоги компанії, що свідчить про точність та достатність такої інформації. Проте у 16,0% опитаних виникали певні труднощі чи інформація була недостатньою. Можна зробити висновок, що загалом інформація є достатньою, однак певні моменти потребують доповнення та уточнення.

Зовнішній вигляд засобів комунікації з потенційними клієнтами дуже важливий для привернення їх уваги, а також для впливу на купівельну поведінку. Це стосується перш за все зовнішнього вигляду каталогу інтернет-магазину "Bon prix". Результати анкетування показали, що 33,6% опитаних подобається зовнішній вигляд сайту (каталогу) інтернет-магазину "Bon prix", 30,3% − частково подобається, а 10,1% − не подобається. Причому 89,9% опитаних респондентів хотіли б бачити у новому сезоні ТМ "Bon prix" нові пропозиції та акції, 10,1% − не мають такого бажання. Отже можна стверджувати, що варто доповнити інформацію на сайті новими пропозиціями та заходами заохочення покупців.

Аналіз результатів анкетного опитування споживачів дають підстави обґрунтувати низку рекомендацій щодо найбільш логічних напрямів розвитку маркетингової стратегії проштовхування підприємства. Оскільки більшість опитаних дізнаються про фірму "Bon prix" через інтернет, доцільно продовжувати просування ТМ саме через цей канал комунікації, доповнивши інформацію на сайті про різноманітні заходи стимулювання збуту та підвищення лояльності до торгової марки.

Федусевич Д. В.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Маркетинг", спеціальність "Маркетинг"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Басій Н. Ф.
Львівський торговельно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА

Серед сучасних жорстких умов конкуренції, коли ринок переповнений схожими за ціною і якістю товарами, єдиний дієвий спосіб для підприємства досягти успіху – це виділятись своїм престижем, репутацією та образом у свідомості оточуючих людей. Тобто – зайнятись формуванням власного позитивного іміджу. До цього приходить кожне підприємство, що бажає розвиватись.

Варто зазначити, що не існує єдиного визначення поняття "імідж". Різні вчені що досліджували його залишили нам свої власні тлумачення. Розглянемо деякі з них.

Маркетолог Ф. Котлер визначає імідж як: "сприйняття компанії чи її товарів суспільством" [1]. Соціолог В.М. Шепель визначає імідж підприємства як індивідуальний образ, який "створений засобами масової інформації, соціальною групою або власними зусиллями особистості з метою привернення до себе уваги" [2]. А. Б. Звіринцев визначає імідж як "відносно стійке уявлення про певний об'єкт" [3].

Виходячи з викладених визначень, іміджем організації є суспільна або індивідуальна думка, оформлена у вигляді певного образу про престиж організації, якості її товарів або послуг, що формуються за допомогою засобів масової комунікації та інструментів психологічного впливу.

Імідж буває позитивним, негативним та нейтральним. Позитивний імідж характеризується довірою до підприємства з боку усіх зацікавлених сторін. Це дає більш стійку позицію на ринку, дозволяє збільшити доходи, налагодити ділові відносини тощо.

Починаючи керувати іміджем підприємства потрібно пам'ятати, що він має чітку структуру (табл. 1) і вимоги до формування.

Таблиця 1

Структура іміджу підприємства

Складові	Характеристика
Зовнішній імідж	
Екологічна відповідальність	оцінка суспільством того, як підприємство дбає про довкілля(зменшення відходів при виробництві,безпечна утилізація сміття, тощо).
Соціальний імідж	благодійні заходи, пожертвування, та підтримка нужденних
Імідж товару	задоволення вимог споживачів через якість товару, його ціну чи обслуговування.
Візуальний імідж	архітектурний стиль, підбір кольорів, слідкування за модою, тощо.
Ділова репутація	формується на основі ділової активності (партнерські відносини, морально-етичні та ділові особливості).
Внутрішній імідж	
Імідж керівника	зовнішній вигляд, професіональні здібності, стиль управління.
Імідж персоналу	культура спілкування з клієнтами, професіоналізм.
Корпоративна культура	традиції всередині компанії та взаємовідносини працівників.
Фірмовий стиль	дизайнерські, текстові та інші аспекти рекламної діяльності підприємства(логотип, товарний знак, тощо).

Джерело: [3].

Вимоги до формування позитивного іміджу складаються з трьох пунктів:

1. Адекватність − імідж має відповідати вимогам цільової аудиторії.

2. Оригінальність − тобто здатність виділятись на фоні конкурентів.

3. Гнучкість та динамічність – здатність швидко адаптуватись до змін.

Структурно імідж підприємства поділяється на дві частини. Зовнішній імідж та внутрішній імідж. Хоча ми і розділяємо їх для зручності, але це не робить їх самостійними. Ці дві частини завжди йдуть парою і доповнюють одна одну.

Отже, формування іміджу – це складний, комплексний і необхідний крок для кожного підприємства. У якості рекомендацій варто додати, що компаніям потрібно концентрувати увагу не лише на зовнішньому іміджі, але й приділяти увагу внутрішньому, а, особливо, − корпоративній культурі. Психологічний клімат всередині компанії впливає на її сприйняття суспільством не менше, ніж будь-який інший аспект зовнішнього іміджу.

Список використаних джерел

1. Зверинцев А. Б. Коммуникационный менеджмент: Рабочая книга менеджера PR. М.: Глоссарий, 1998. 286 с.

2. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент. Экспресс курс. 2-е изд.; пер. с англ. под. ред. С. Г. Божук. СПб.: Питер, 2006 464 с.

3. Шепель В. М. Имиджелогия: уч. пособие. М.: Народное образование, 2002. 254 с.

Цап Н. В.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП “Міжнародні економічні відносини”,
спеціальність “Міжнародні економічні відносини”
Науковий керівник: к.е.н., доц. Шайда О. Є.
Львівський торговельно-економічний університет

ТРАНСФОРМАЦІЯ СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ТЕНДЕНЦІЙ

В умовах посилення глобалізаційних та інтеграційних тенденцій розвиток зовнішньої торгівлі є одним з визначальних чинників конкурентоспроможності національної економіки. Тому важливим завданням для нашої держави є розробка такої зовнішньоекономічної стратегії, яка б сприяла розширенню присутності наших товаровиробників на світовому ринку та розвитку ефективного зовнішньоторговельного співробітництва.

Події Революції гідності та загострення зовнішньополітичних відносин з Російською Федерацією прискорили суттєві зміни у зовнішньоторговельній діяльності України. Початок дії зони вільної торгівлі з Європейським Союзом дозволив українським експортерам та імпортерам інтегруватися у європейські торговельні потоки та виробничі мережі. Оскільки Європейський Союз є однією з найбільших економік світу, це створює можливості збільшення продукції вітчизняного виробництва на світовому ринку.

Торгові потоки між Україною та ЄС завжди займали певну частку в міжнародній торгівлі країни. Однак якщо порівняти дані за 2011-2019 рр., то можемо помітити, що у 2011-2012 рр. експорт товарів до ЄС становив трохи більше чверті загального обсягу, а імпорт – майже третю частину. На кінець аналізованого періоду експорт товарів до ЄС становив 41,5% загального обсягу, а імпорт – 41,1%.

Важливою тенденцією розвитку зовнішньоторговельних відносин України є зростання частки ринку країн ЄС. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом і його державами-членами сприяла пожвавленню зовнішньої торгівлі між сторонами. З 1 січня 2016 року почала функціонувати поглиблена та всеосяжна зона вільної торгівлі України з Євросоюзом, якій передувало підписання політичної (21 березня 2014 року) та економічної (27 червня 2014 року) частини Угоди про асоціацію між сторонами. З квітня 2014 року ЄС в односторонньому порядку надавав Україні преференції, тобто лібералізував умови доступу на свій ринок для вітчизняних експортерів.

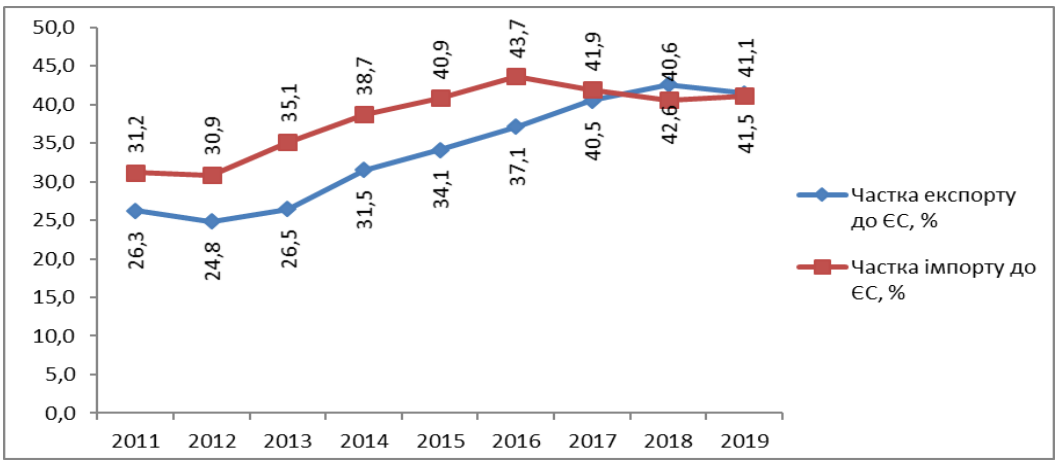


Рис. 1. Частка експорту та імпорту товарів України до ЄС, % *(побудовано за [1])*

На сьогоднішній день Європейський Союз є головним торговельним партнером України. За результатами 2019 року питома вага торгівлі товарами та послугами з ЄС склала 40,1% від загального обсягу торгівлі України (за результатами 2018 року − 41,1%). Отже, можемо констатувати переорієнтацію зовнішньоторгових потоків нашої країни в 2014-2019 рр. як результат активізації інтеграційних взаємодій з ЄС.

Таким чином, спостережувана позитивна динаміка збільшення обсягів зовнішньої торгівлі між Україною і ЄС свідчить про зростання рівня співпраці та наявність потенціалу для її подальшого розвитку. Водночас можемо відзначити певний диспаритет такого співробітництва, оскільки сальдо зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС протягом тривалого періоду є від'ємним, тобто Україна більше купує товарів в Євросоюзі, ніж продає. До того ж за даними Державного комітету статистики в останні три роки найбільші обсяги експорту до країн ЄС має продукція сільського господарства (зернові культури та насіння олійних культур), а імпорту – високотехнологічні товари і складні хімічні сполуки. Тому пріоритетним завданням для України є сучасний розвиток виробничого сектору економіки, що має на меті нарощування експорту до ЄС товарів з високим рівнем доданої вартості.

Список використаних джерел

1. *Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.*

Ченчак Д. М.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Туризм", спеціальність "Туризм"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Тучковська І. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ: ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

У сучасних умовах розвитку індустрії гостинності характерними рисами є: змінні тенденції, які відбуваються на ринку послуг, жорстка конкуренція між суб'єктами господарювання та підвищення рівня вимог споживачів до отримуваних послуг. Тому інноваційний підхід до ведення бізнесу в даній сфері є необхідною умовою для результативного функціонування підприємств галузей, які входять в індустрію гостинності. Впровадження інноваційних продуктів сприятиме ефективному використанню всіх можливостей якісного обслуговування та максимізації потенціалу діяльності підприємств індустрії гостинності. Інноваційна діяльність є фактично єдиним засобом, що забезпечує підтримку рівня конкурентоспроможності будь-якої економічної системи. Інноваційна діяльність представляє істотну умову виживання будь-якого підприємства або більш складної економічної системи в конкурентній боротьбі, а її масштаби й характер гарантують їх успішний розвиток [2].

Одним з потужних інструментів покращення ситуації в індустрії гостинності є впровадження інноваційних напрямів її розвитку. Для ефективного впровадження та застосування інновацій суб'єктам індустрії гостинності необхідно проводити ефективне планування діяльності загалом та планування інноваційної діяльності зокрема, що реалізується через застосування стратегії інноваційного розвитку, яка дозволить ефективно реалізовувати послуги та бути конкурентоздатним у ринкових умовах господарювання.

До основних завдань стимулювання розвитку інноваційної діяльності відносять: створення інституціональних умов інтеграції наукової, інноваційної, виробничої сфер економіки; перетворення наукової сфери на активного чинника нагромадження інноваційного потенціалу країни; формування ефективної інноваційної інфраструктури [1].

Важливим напрямом у діяльності індустрії гостинності є побудова організаційно-управлінської системи, яка повинна включати розробку стратегічних програм розвитку, проведення моніторингу тенденцій розвитку ринку, на основі чого виробляється інноваційна стратегія та засоби її виконання. Основними завданнями організаційно-управлінської системи є:

−розробка і впровадження стратегічних і тактичних програм розвитку підприємств індустрії гостинності;

−автоматизація процесів управління за допомогою використання "електронної системи управління", яка повинна базуватись на врахуванні інноваційного продукту;

−використання в управлінні Інтернет технологій, що забезпечить прямий доступ персоналу до організаційних процесів керування роботою підприємства;

−контроль за реалізацією етапів інноваційної діяльності та їх регулювання;

−мотивація працівників в кінцевому результаті діяльності та підтримка творчих ідей та заохочення використання їх інтелектуальної праці.

Матеріально-технічний напрям передбачає проведення модернізації та підтримки основних засобів, які відповідають міжнародним стандартам. Основними завданнями матеріально-технічного напряму є:

- раціональне капіталовкладення в новітнє устаткування;
- оновлення та модернізація існуючої матеріально-технічної бази;
- будівництво та експлуатація нових об'єктів у своїй господарській діяльності.

Матеріально-технічна основа підприємства індустрії гостинності є, з одного боку, ваговитою причиною інноваційного розвитку, з іншого – його наслідком.

Інтелектуальний напрям інновацій полягає у використанні професійних здібностей працівників підприємства індустрії гостинності та створення умов для його розвитку. Основні завдання цього напряму полягають у:

−відборі підготовленого персоналу відповідно до сфери діяльності підприємства;

−проведення навчання стажерів та заходів з підвищення кваліфікації працівників через проведення семінарів, круглих столів, онлайн-конференцій;

−формування і дотримання внутрішньо корпоративної культури на підприємстві та вироблення особливого підходу до спілкування та обслуговування споживачів з боку персоналу.

Технологічний напрям передбачає використання передових технологій (комп'ютерні технології, мультимедійні технології, засоби електронної комерції).

Особливою умовою технологічного напряму є використання систем:

1. Система автоматизації праці працівників відділу продажів. Дозволяє управляти цією сферою, планувати зустрічі з партнерами та клієнтами, вести календар і розклад роботи менеджерів, а також полегшує виконання різних завдань;

2. Система роботи з клієнтами. Це нові технології в готельному бізнесі, які проводять повний аналіз розміщення гостей в готелі і видають повну аналітику по кожному з них. Ця система дозволяє побачити, які посередники і турагентства краще за всіх забезпечують "доставку" клієнтів до готелю, а також допомагає прорахувати статистику клієнтів за віком, статтю, соціальним статусом, прибутковістю;

3. Система управління програмами лояльності для клієнтів. Дозволяє розробляти особливі види заохочення для постійних клієнтів, клубні та дисконтні картки, преміальні сертифікати;

4. Система управління заходами готелю. За допомогою цієї технології можна планувати завантаження різних.

Інфраструктурний напрям інноваційної діяльності індустрії гостинності полягає в організації та взаємодії окремих підприємств галузі, їх об'єднань, державних органів влади.

Основними завданнями даного напряму є:

−об'єднання зусиль державного та приватного сектора в розбудові сучасної інфраструктури індустрії гостинності та інших галузей, які взаємопов'язані у своїй діяльності;

−створення конгломератів;

−взаємодія науковців та менеджерів підприємств при вирішення певних завдань та розробки інноваційних програм розвитку інфраструктури.

Використання інноваційних напрямів розвитку індустрії гостинності повинно відбуватись у комплексі, що дасть можливість ефективно розробляти та впроваджувати інноваційні продукти, та в кінцевому результаті підвищувати якість наданих послуг та збільшити результативність господарської діяльності підприємства. Однак, вагомим чинником в умовах соціально-економічної нестабільності при виборі інноваційного напряму розвитку підприємства є рівень фінансової можливості підприємства.

Отже, інноваційні напрямки розвитку індустрії гостинності в Україні направлені на вдосконалення існуючих продуктів, які вони реалізують на ринку, та розробки нових продуктів і використання новітніх технологій. Основними інноваційні напрями розвитку індустрії гостинності є: організаційно-управлінський, матеріально-технічний, інтелектуальний, технологічний, інфраструктурний.

Список використаних джерел

1. Гузенко Г. М., Бабак В. В. Інноваційний потенціал національної економіки та роль держави у його відтворенні в Україні. Бизнес Информ. 2009. № 11 (2). С. 31–32.

2. Шаповалова О. М., Козьякова С. С. Аналіз інноваційної діяльності у сфері послуг на прикладі готельного господарства. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 17. С. 70-74. URL: http:// nbuv.gov.ua/j-pdf/ipd_2013_17_17.pdf.

Червякова А. К.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Готельно-ресторанна справа",
спеціальність "Готельно-ресторанна справа"
Науковий керівник: к.т.н., проф. Гірняк Л. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧУВАННЯ

Сфера громадського харчування відіграє важливу роль не лише в індустрії туризму та гостинності, а й для розвитку тієї чи іншої місцевості, регіону, країни в цілому. З'являються все нові заклади громадського харчування, формуються тенденції, розробляються нові підходи до їх розвитку. Всі ці вдосконалення впроваджуються у виробництво і організацію закладів харчування, щоб домогтися залучення більшої кількості споживачів і відповідно - прибутку, як головної мети будь-якого комерційного підприємства. Громадське харчування несе в собі важливе соціальне і економічне значення.

Соціальне значення галузі харчування та її значення в сучасній ринковій економіці проявляється в створенні умов, які полегшують і поліпшують життя населення, тому якісний розвиток і вдосконалення сфери послуг взагалі, і в тому числі сфери громадського харчування надзвичайно важливі.

Загострення конкуренції в сфері індустрії харчування відбулося завдяки ринковим перетворенням в економіці країни, які створили умови для зміни структури, характеру послуг, пропонованих населенню, підвищенню ролі підприємств індустрії харчування в розвитку економіки країни і задоволенні різноманітних потреб споживача.

Проблема оцінки ефективності суб'єктів господарювання в індустрії харчування з'явилася з посиленням конкуренції на ринку, що об'єктивно вимагає підвищеної уваги працівників сфери.

Ефективність роботи підприємств ресторанної сфери слід аналізувати у 2-х аспектах: фінансовому і громадському. Важливими складовими фінансової ефективності діяльності підприємств харчування є: ефективність використання ресурсів, ефективність роботи компанії, конкурентне становище підприємства, а суспільної складової функціонування закладу − якість виробничої діяльності, сервісу, обслуговування.

Масштаби розвитку конкуренції зумовлюють форми й методи конкурентної боротьби. Через те, що до кола конкурентів підприємств ресторанного господарства входять не лише підприємства ресторанного бізнесу, але й підприємства роздрібної торгівлі й харчової промисловості, вітчизняні господарюючі суб'єкти сфери ресторанного бізнесу активно використовують як цінові, так і нецінові методи конкуренції, поєднуючи заходи зі зниження цін з розширенням і підвищенням якості страв та обслуговування, враховуючи при цьому споживчі переваги й очікування та здійснюючи моніторинг конкурентів.

Особливостями конкуренції у сфері ресторанного бізнесу визначено безпосередню залежність від споживчого попиту; значущість просторових та трудових ресурсів; розгалуженість складу конкурентів; високий рівень ризику діяльності.

Аналізуючи діяльність у сфері за кілька останніх років, основними тенденціями змін у закладах харчування можна назвати застосування безготівкової оплати, збільшення числа різних типів підприємств, широку рекламу своїх послуг через інтернет шляхом розробки мобільних пропозицій. З метою залучення відвідувачів і їх утримання заклади харчування конкурують шляхом надання більш якісного обслуговування, а також створення нових видів послуг і нових форматів підприємств. Перспективною тенденцією є впровадження інновацій в організацію роботи підприємств громадського харчування. Як наприклад осучаснення технічного оснащення закладу – систематичне оновлення пристроїв, механізмів, технологічних способів і режимів приготування страв, автоматизованих систем обліку і т.д., оскільки інформаційно-комунікаційні технології є невід'ємною частиною діяльності підприємств та організацій.

Набирає обертів розвиток великих мереж закладів харчування, що відповідно сприяє появі нового характеру підприємницької діяльності у глобальних масштабах. Ефективним напрямом також вважають виникнення нових форматів підприємств харчування (коворкінг-кафе − це заклади харчування нового формату, де надається комфортне для роботи місце, і які є альтернативою роботі вдома та антикафе − тип громадських закладів соціального спрямування, основною відмінною характеристикою яких є оплата, в першу чергу, за проведений час, до вартості якого входять різні частування, розваги і заходи).

Водночас, виживання та успіх закладу у конкурентній боротьбі сьогодні залежить не лише від технічного рівня виробництва, прогресивності застосовуваних технологій, а від кваліфікації та якості роботи персоналу закладу. Плинність кадрів в даному бізнесі досить значна і досягає 70% за рік. Кожен заклад несе через це чималі фінансові втрати, але власники закладів найчастіше байдужі до проблеми утримання персоналу. Досить часто ресторатори здійснюють помилки, які негативно позначаються на функціонуванні закладу: зверхнє ставлення до персоналу; ігнорування його думки; відсутність нагороди за результат; ігнорування проблеми навчання та підвищення кваліфікації. Все це зумовлює відсутність інтересу до успіхів закладу з боку співробітників і високий відсоток плинності кадрів. Важливою складовою мотивації персоналу та генерування нових ідей є врахування думки співробітників та залучення їх до бізнес-процесів [1].

Важливою характеристикою споживчої складової конкурентоспроможності закладу

харчування є оцінка його іміджу. За визначенням – "імідж організації – це цілісне її сприйняття різноманітними групами громадськості, що формується на основі інформації про різні сторони діяльності організації, яка зберігається в пам'яті людей". Відомо, що при виборі того чи іншого закладу харчування відвідувач враховує і його імідж, що сформувався на ринку раніше. Імідж закладу сприяє та забезпечує впевненість споживача у задоволенні відповідних потреб на відповідному рівні. При цьому враховуються не лише фізіологічні потреби, але й потреби безпеки, корисності та приналежності до відповідного соціального середовища. Цим пояснюється намагання споживачів за наявності вибору задовольняти потреби у визначеному підприємстві ресторанного господарства або у підприємствах визначеної мережі. Імідж для підприємств ресторанного господарства формується з двох компонент – візуального іміджу та бізнес-іміджу закладу. Висновок щодо візуального іміджу формується на підставі візуального сприйняття торгового залу, стилю та оформлення інтер'єру, зовнішнього вигляду персоналу та фірмової символіки. Враховуючи, що бізнес-імідж ґрунтується на сприйнятті підприємства як суб'єкта підприємницької діяльності, доцільно під час оцінки бізнес-іміджу господарюючого суб'єкта виходити з інформації щодо його репутації, як підприємства, що гарантує рівень заявлених ним послуг [2].

Отже, для оцінки конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства необхідно використовувати систему чинників, що відображають відповідність продукції та послуг суб'єкта господарювання попиту споживачів та формують сильну конкурентну позицію закладу. Враховуючи багатоплановий характер діяльності закладів харчування, неоднозначність прояву впливу зовнішнього середовища та адаптації діяльності підприємства до нього, перспективами подальшого дослідження є розробка конкурентних стратегій, які забезпечать формування і підтримку довгострокових конкурентних переваг.

Список використаних джерел

1. Оцінка конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства : монографія / Т. В. Андросова, Н. О. Власова, Н. В. Михайлова, О. А. Круглова. Х. : ХДУХТ, 2010. 144 с.

2. Нагернюк Д. В. Основні чинники, що формують конкурентоспроможність підприємств ресторанного господарства. Ефективна економіка. 2016. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5142.

Шевчук С. В.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Міжнародні економічні відносини",
спеціальність "Міжнардні економічні відносини"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Чех М. М.
Львівський торговельно-економічний університет

РОЛЬ БІРЖ У АКТИВІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Біржа – це своєрідний організований ринок, на якому (особливо) торгуються цінні папери, товари, валюта, ф'ючерси та опціони, договори продаються та купуються. Розвиток біржової торгівлі відіграє важливу роль у забезпеченні прозорості ціноутворення, доступності інструментів ринку для більшої кількості учасників торгівлі, зниженні транзакцій їх витрат, будівництві інфраструктури, запровадженні механізмів управління ризиками на біржовому ринку сільськогосподарської продукції. Також можна стверджувати, що наявність активного біржового ринку забезпечує успішне ведення господарської діяльності на основі паритетного ціноутворення на продукцію та матеріально-технічні ресурси, необхідні для її виробництва. До того ж біржі виступають рушійною силою формування міжнародних торгових зв'язків, включаючи регіональну інтеграцію [1].

На сьогоднішній день в Україні зареєстровано більше 500 універсальних, фондових, товарно-сировинних та агропромислових бірж, що значно більше, ніж у США та інших країнах з розвинутою ринковою економікою. Однак кількість не означає якість, тому це не

сприяє покращенню ефективності їх діяльності. Ринок біржової торгівлі в Україні є унікальним, оскільки відображає особливості української економіки та є своєрідним за формами створення, кількістю, територіальним розміщенням, структурою вироблених товарів. Біржа – це важлива складова у розвитку держави і на даний момент величезна кількість бірж в Україні і близько не відповідає своїм вимогам. Тому варто визначити особливості їх діяльності та проблеми відповідно до яких вони функціонують неефективно.

В Україні значний внесок у дослідження проблем, пов'язаних з розвитком біржового товарного ринку, зробили такі вчені, як А. Близнюк, М. Богдан, В. Горьовий, Б. Дмитрук, Р. Дудяк, В. Карпенко, С. Ковальчук, О. Лактіонов, Г. Машлій, О. Сохацька, Г. Шевченко, О. Шпичак, В. Яворська.

Становлення сучасного вигляду біржі пройшов досить довгий шлях і кожного разу видозмінювався відповідно до нових факторів. На сучасному етапі біржа розвивається та еволюціонує відповідно до сучасних тенденцій міжнародної торгівлі:

–глобалізація світового капіталу;

–інтеграція та диверсифікація діяльності міжнародних об'єднань та мереж підприємств;

–диференціація населення за рівнем життя і країн;

–нарощення конкурентної боротьби;

–збільшення обсягу обороту за рахунок використання сучасних інформаційних технологій тощо [2].

Найбільш розвиненими та такими, які впливають на світову економіку, є саме біржові інститути фінансового характеру (фондові та валютні біржі, криптобіржі) [3]. Топ-10 світових бірж контролюють 90% світової капіталізації фондового ринку станом на початок 2019 року і перші два місця в рейтингу займають саме американські біржі. На 2018 рік загальна капіталізація біржових ринків становила 68,7 трлн доларів США. Динаміка залишається позитивною зі стрімким зростанням (рис 1). Це означає, що обсяги біржової торгівлі є величезними і вони продовжують збільшуватись.

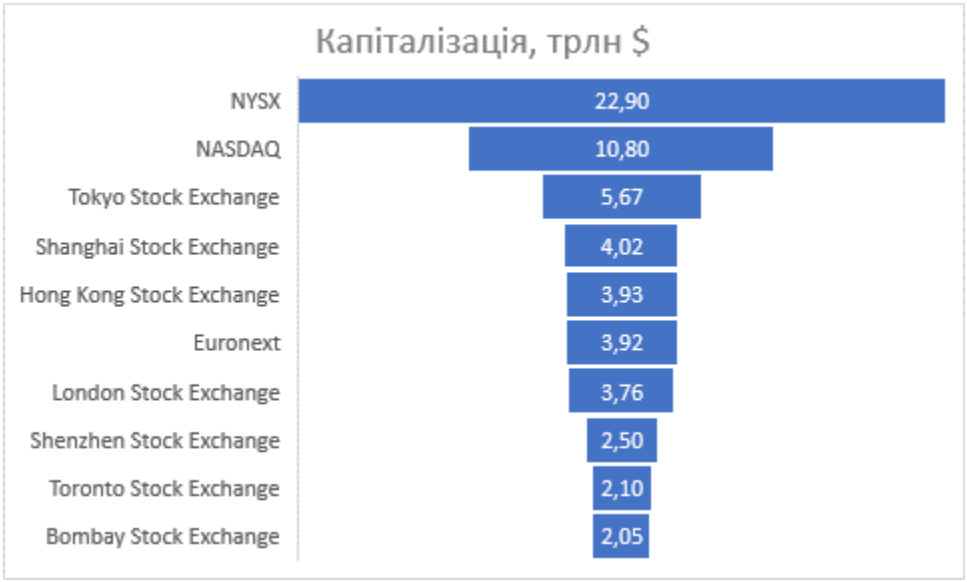


Рис. 1. Капіталізація бірж, топ-10 *(побудовано автором)*

На даний момент діє Закон України "Про товарну біржу", який регулює біржовий товарний ринок, прийнятий ще в 90-х роках минулого століття. Звісно цей Закон є застарілим та не переглядався за останні роки. До порівняння відповідний закон в США переглядається та вдосконалюється кожні 5 років, як результат дві американські біржі є провідними у світі з найбільшою капіталізацією [4].

Держава зі свого боку розробляє закони та контролює їх виконання для стабільної та

успішної роботи ринку. Контроль здійснює спеціальний державний орган. Проте в Україні цим займаються різні державні інститути, що є досить неефективно, оскільки вони значно недооцінюють важливість розбудови біржового ринку, що у свою чергу призводить до дискредитації, занепаду та деградації бірж.

За останні роки обсяги біржової торгівлі знизилися. Також негативним аспектом є те, що на біржовому ринку України переважно реалізовується агропромислова продукція, яка займає значно меншу частку у структурі торгівлі інших розвинутих країн. Важливі для повноцінного функціонування економіки країни такі товари як: метали, нафтопродукти, вугілля, газ, електроенергія, зерно, цукор, м'ясо, рослинні олії переважно реалізуються на позабіржовому ринку, минаючи біржове ціноутворення.

Відповідно до проведених аналізів варто наголосити, що орієнтувати зовнішню торгівлю України, зокрема біржову, варто на Країни Європи, Африки та Азії і відповідно зменшувати торгову співпрацю з країнами СНД. А також за результатами регресійного аналізу можна стверджувати, що капіталізація біржового ринку негативно впливає на обсяги міжнародної торгівлі. Якщо капіталізація зростає на 1%, то обсяги торгівлі зменшуються на 0,36%, що вказує на нестандартну ситуацію та специфіку українського біржового ринку [7].

Щодо перспектив активізації біржової торгівлі, то перш за все потрібно визначити основні заходи для покращення біржової торгівлі в Україні. До таких заходів можна віднести:

- скорочення чисельності бірж;
- забезпечення прозорості біржової діяльності;
- підвищення рівня біржової культури;
- залучення фінансових ресурсів;
- забезпечення захисту прав інвесторів;
- реформування депозитарної системи;
- впровадження нових інструментів біржової торгівлі;
- підвищення капіталізації та ліквідності.

Запропоновані заходи мають покращити інвестиційну діяльність у країні, підвищать товарообіг і сприятимуть виходу економіки країни із тіні.

Більшість із проблем функціонування та розвитку біржової торгівлі можна вирішити шляхом адекватного державного регулювання на законодавчому та виконавчому рівнях.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що перспективи активізації біржової торгівлі в Україні є беззаперечними. Це покращить цінову політику, а саме встановлення вартості товарів на основі попиту та пропозиції, тобто ринкового ціноутворення. Українські підприємства матимуть змогу торгувати прозоро та за спрощеною системою, для них відкриються нові ринки збуту та клієнтка база, що у свою чергу принесе прибутки. Для держави це звісно ж прибуток від податків і активності торгівлі, покращення економічного клімату та макроекономічних показників.

Список використаних джерел

1. *Солодкий М. О. Біржовий товарний ринок: монографія. КОМПРИНТ, 2015. 576 с.*
2. *Шостак Л. В., Близнюк А. Л., Богдан М. А. Становлення біржової діяльності в Україні. Причорноморські економічні студії. Вип. 41. 2019. С. 84.*
3. *Ковальчук С. В., Дражниця С. А., Карпенко В. Л. Світові тренди та тенденції розвитку біржової торгівлі на сучасному етапі. Підприємство і торгівля. 2018. С. 12.*
4. *Солодкий М. О. Біржовий ринок в Україні: стан та виклики сьогодення. Матеріали всеукраїнського семінару. Київ. 2018. С. 34.*
5. *Вавдійчик І. М. Сучасний стан та тенденції розвитку біржової торгівлі в Україні. Економіка та управління підприємствами. 2017. С. 182.*
6. *Українська біржа. URL: http://www.ux.ua/s204.*
7. *The World Bank. URL: https://data.worldbank.org/.*

Шкурак Б. В.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Туризм", спеціальність "Туризм",
Фалюта Я. Є.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Туризм", спеціальність "Туризм"
Науковий керівник: к.г.н., доц. Топорницька М. Я.
Львівський торговельно-економічний університет

ТУРИСТИЧНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЛЬВІВСЬКОГО РЕГІОНУ

Дієвим засобом раціонального використання вільного часу на оздоровлення, змістовного проведення духовно збагаченого дозвілля, вивчення історії та культури рідного краю чи, навпаки, чужого краю (для осіб не місцевого регіону), є, так званий, сучасний культурно-оздоровчий туризм. Геопросторово, зокрема його розвиток, знайшов себе у малих історичних містах і селах Львівського регіону.

Сукупність природно-рекреаційних, історико-культурних, демографічних і етногеографічних, етнічно-мистецьких, інфраструктурних, інноваційно-інформаційних та інвестиційних ресурсів регіону формує туристично-ресурсний потенціал цього регіону. Під туристично-ресурсним потенціалом розуміємо інтегральний показник, який характеризує кількісний та якісний склад туристичних ресурсів, а також умови і можливості їх ефективного використання в межах певного регіону в конкретний час.

Автономними підсистемами туристично-ресурсного потенціалу туризму регіону є такі:

−потенціал природно-рекреаційних ресурсів – сукупність природних умов і ресурсів та можливостей їх ефективного використання для цілей організації туристичних продуктів, а саме: бальнеологічні курорти, санаторії, профілакторії і т.д. (Моршин, Трускавець, Східниця, Любінь Великий, Немирів), гірськолижні курорти, які є осередками кліматичних курортів (Волосянка, Орявчик, Розлуч, Славсько, Тисовець), проведеня етнофестивалів (приклад – організація етноекофестивалю "Чисті джерела Бугу" на ландшафтній базі витоків р. Західний Буг);

−потенціал історико-культурних туристичних ресурсів – сукупність історико-культурних пам'яток і можливостей їх залучення для організації туристичного продукту: замки, фортеці, воєнні укріплення ("Золота підкова Львівщини", наскельний оборонний комплекс Тустань, "Ренесансний ансамбль цілого міста – Жовква;

−потенціал демографічних і етногеографічних ресурсів – сукупність демографічних умов і етнічних ресурсів та можливостей їх ефективного використання для цілей організації туристичних продуктів (приклад – організація гуцульських, бойківських і лемківських етнофестивалів в осередках споконвічного проживання цих етнографічних груп українського народу);

−потенціал інфраструктурних туристичних ресурсів – сукупність турфірм-операторів туризму, закладів тимчасового проживання і харчування, туристично-інформаційних центрів, перевізників, банківських і інших сервісних комунікацій, а також компаній, що забезпечують технічні можливості організації етнофестивалів;

−потенціал інвестиційних туристичних ресурсів – сукупність джерел донорських і спонсорських інвестиційних ресурсів, які консолідовано спрямовують на розвиток туризму у даній місцевості (приклад – організацію культурно-масових шоу і святкувань у форматі фестивалів, етнофестивалів);

−потенціал інноваційно-інформаційних туристичних ресурсів – сукупність інтелектуальних ресурсів, а також ресурс інноваційних та інформаційних технологій, що синергетично поєднують перелічені складові з метою створення та просування до споживача якісного й повсякчас інноваційного туристичного продукту;

Львівська область повністю задовольняє потреби туризму. Це один з найбільших туристичних регіонів України, який володіє унікальними історико-культурними пам'ятками.

В області зосереджено чверть усієї історико-культурної спадщини України. На державному обліку перебуває 3659 пам'яток архітектури та містобудування, з яких 2500 знаходяться безпосередньо у Львові [1].

На території Львівської області розташовано 886 пам'яток археології (з них 14 національного значення), 3822 пам'ятки історії (з них 7 національного значення), 302 пам'ятки монументального мистецтва (з них 1 національного значення) [1].

У підсумку ми можемо сказати, що багате ресурсне підґрунтя для організації туристичного продукту яке сконцентроване у Львівській області, дає лише переконливі факти для того, щоб засвідчити високий туристичний потенціал.

Список використаних джерел

1. *Головне управління статистики у Львівській області. URL: https://www.lv.ukrstat.gov.ua/.*
2. *Topornytska M., Barna M., Malska M. The use of resort destinations and event tourism resources of lviv region to stimulate the development of tourism in carpathian region. Visnyk of the Lviv University. Series International Relations. 2018. Issue 45. P. 247–253.*

Юришинець М. П.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Маркетинг", спеціальність "Маркетинг"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Вовчанська О. М.
Львівський торговельно-економічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ ВИНА В УКРАЇНІ

Динаміка основних показників розвитку виноградарства та виноробства в Україні за підсумками 2018 р. свідчить про те, що площі під виноградними насадженнями практично не змінилися (43 тис. га в 2018 р., тим часом як у 2017 р. складали 43,5 тис. га). Водночас це майже вдвічі менше, ніж було в 2013 р., до анексії АР Крим, коли цей показник складав 75,1 тис. га (рис. 1). У 2018 р. в Україні закладено 527,1 га виноградників: у Миколаївській області – 184,2 га, Одеській – 137,5 га, Херсонській – 25,3 га, Запорізькій – 18,4 га.

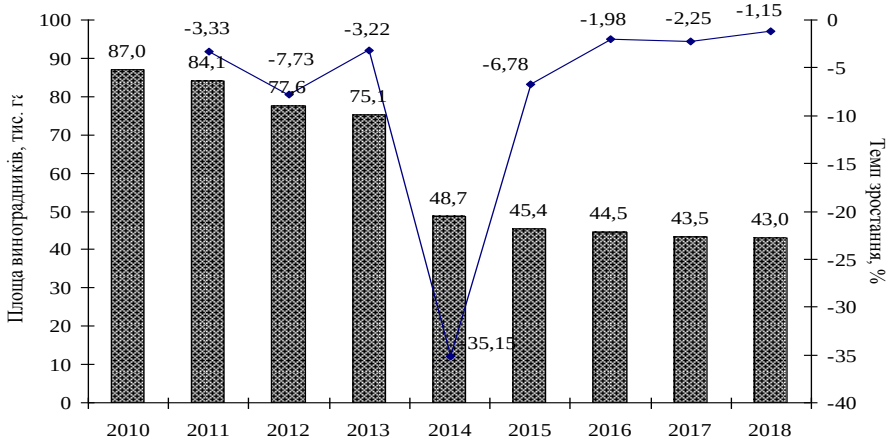


Рис. 1. Динаміка площі під виноградними насадженнями в Україні, тис. га[2] (*складено за [4])*

Попри незначне зменшення площ під виноградними насадженнями валовий збір винограду в країні дещо збільшився завдяки сприятливим погодно-кліматичним умовам. Зокрема, в 2018 р. Україна зібрала 467,6 тис. т винограду, а у 2017 р. – 409,6 тис. т. (рис. 2). Тобто, у 2018 р. урожай винограду зріс на 58 тис. т чи на 14,2 %. Починаючи з 2015 р. темпи зростання валового збору і переробки винограду стабільно зростають. У порівнянні з 2015 р. у 2018 р. приріст валового збору винограду склав 21%, а переробки – 41% [3].

[2] *З 2014 р. без урахування АР Крим, м. Севастополь та інших тимчасово окупованих територій.*

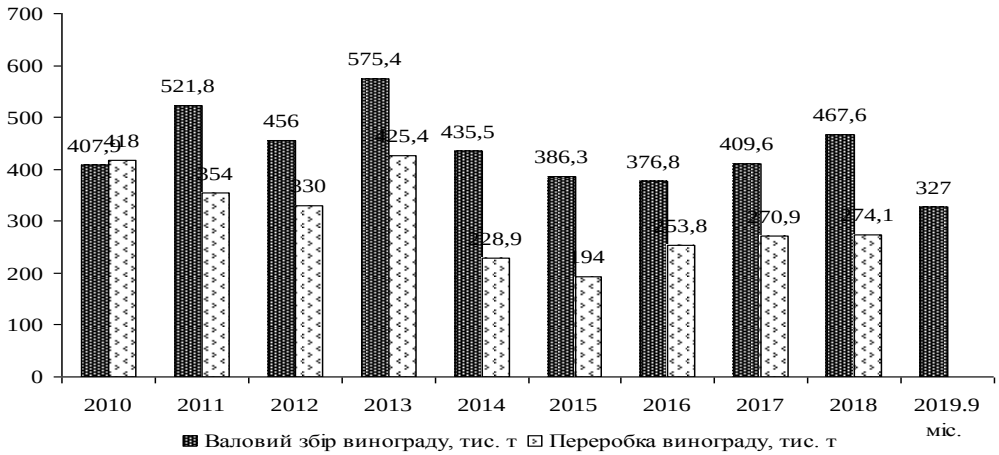


Рис. 2. Динаміка основних показників виноградарства і виноробства[3] (*складено за [4]*)

Спостерігаємо стабільне зростання виробництва вина в Україні з 2015 р., після анексії Криму, однак, якщо порівняти 2010 р. і 2018 р., то зниження склало 77%. У 2018 р. виробництво виноградного вина склало 6768 тис. дал порівняно з 6671 тис. дал у 2017 р., що на 97 тис. дал більше, або ж + 1,5 % (рис. 3).

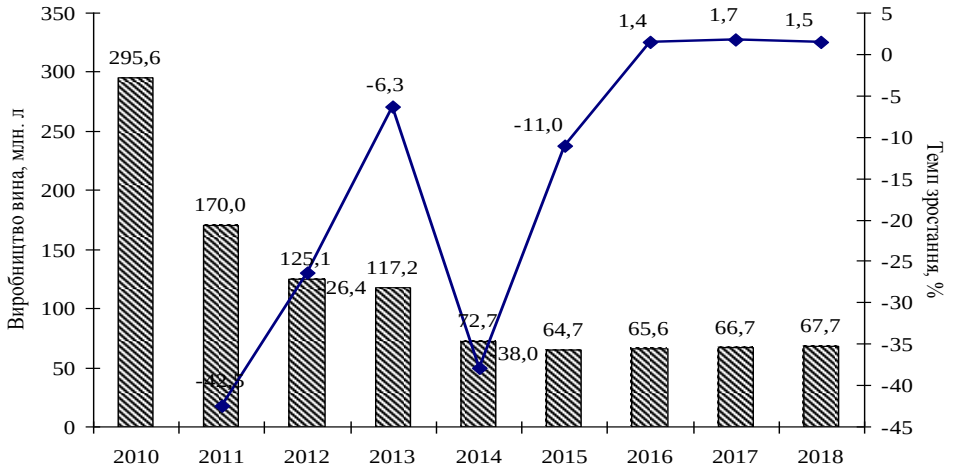


Рис. 3. Динаміка виробництва вина в Україні, млн. літрів[4] *(складено за [4])*

Суттєвим показником, який вказує на тенденції на ринку виноградно-виноробної продукції, є виробництво виноматеріалів (рис. 4). У 2017-2018 рр. виробництво виноматеріалів стабільно зростало, в середньому на 5%, помітно збільшення виробництва виноматеріалу для коньяків (бренді) на 25%. Наприклад, згідно з даними Держстату в Україні зросло виробництво коньячних виноматеріалів: якщо в 2017 р. їх виробництво складало 3985,4 тис. дал, то за підсумками 2018 р. цей показник досяг позначки 4990,2 тис. дал (+ 25,2 %). Зросло і виробництво виноматеріалів для шампанських та ігристих вин: в 2018 р. воно склало 5079,2 тис. дал, або на 2 % (до 4978,2 тис. дал). А також для столових вин: 9279,1 тис. дал у 2018 р. порівняно з 8654,5 тис. дал у 2017 р., або на 7,2 %. Водночас суттєвого скорочення зазнало виробництво виноматеріалів для кріплених вин. Зокрема, у 2018 р. воно склало 279,9 тис. дал порівняно з 842,5 тис. дал у 2017 р. (або - 33,2 %). Звісно, запити споживачів породжують пропозицію, а отже, такі показники свідчать про те, що уподобання українців трансформуються.

[3] *З 2014 р. без урахування АР Крим, м. Севастополь та інших тимчасово окупованих територій.*
[4] *З 2014 р. без урахування АР Крим, м. Севастополь та інших тимчасово окупованих територій.*

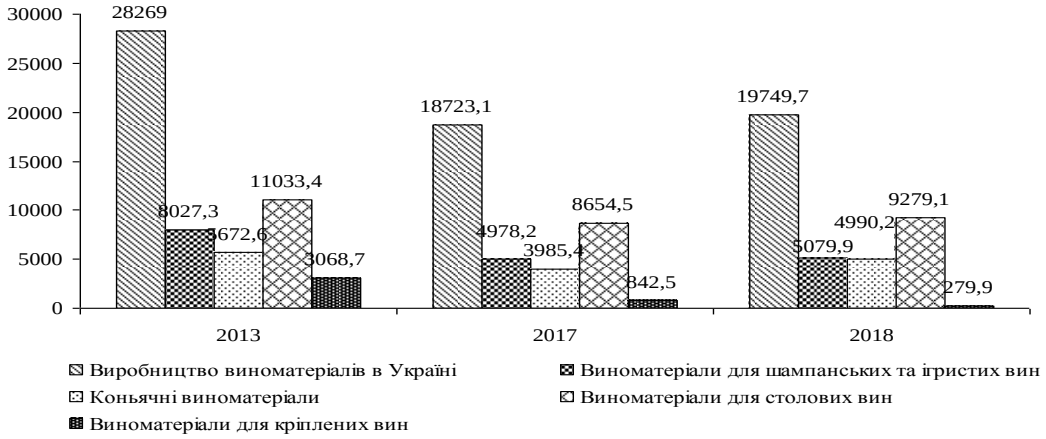


Рис. 4. Виробництво виноматеріалів в Україні, тис. дал. *(складено за [4])*

З українського виноматеріалу виробляються ігристі вина, коньяки (бренді), тихі і кріплені вина. За законодавчими нормами і вимогами ЄС, до 2026 р. виробники повинні відмовитися від назв “Шампанське” і “Коньяк”. Сьогодні в українському виноробстві налічується близько 180 виробників. Серед них 61 – малі виробники, які зовсім недавно отримали можливість легалізуватися завдяки змінам у законодавстві. На недавньому форумі виноробів професійне об’єднання “Укрвинпром” презентувало загальнонаціональний бренд “Українське вино”. А малі винороби, або як їх називають в Європі, гаражисти, займають все більш активну позицію. На думку експертів вони в майбутньому займуть помітну частку ринку в Україні.

У 2018 р. Україна виробила на 40% менше тихих та ігристих вин, ніж в 2013 р. При цьому, якщо ринок тихих вин після обвалу в 2014 р. поступово зростав, то сегмент ігристих вин можна назвати волатильним. У 2018 р. виробництво тихих вин в Україні зросло майже на 1,5% в порівнянні з 2017 р., а виробництво ігристих скоротилося на 8% [3].

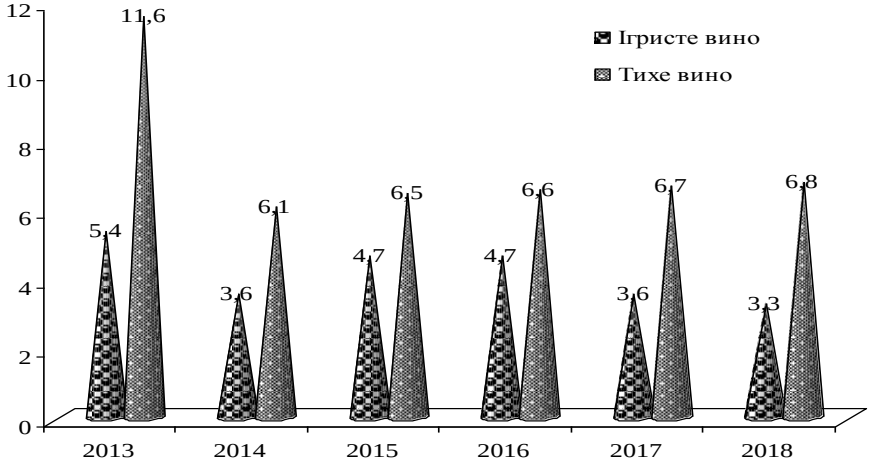


Рис. 5. Динаміка виробництва ігристого і тихого вина в Україні в 2013-2018 рр., млн дал (*складено за [4])*

Загалом ємність основних видів виноробної продукції України у 2018 р. складала вина виноградного тихого – 5,68 млн дал, ігристих вин – 3,44 млн дал, коньяку та бренді – 5,15 млн дал.

Український ринок вина перспективний як з точки зору експорту, так і імпорту. Так, експорт українських вин у 2018 р. склав 4469,3 тис. дал, а імпорт − 3378 тис. дал. Загальна місткість ринку склала 5676,7 тис. дал. (табл. 1).

Таблиця 1

Експорт/імпорт виноградних вин з (в) України

Назва операції	Роки												Темп росту, % 2018/2013
	2013		2014		2015		2016		2017		2018		
	тис. т	$ млн.	тис. т	$ млн.	тис. т	$ млн.	тис. т	$ млн.	тис. т	$ млн.	тис. т	$ млн.	
Експорт	77,2	81,7	47,2	35,1	64,1	35,1	35,0	24,7	48,6	35,9	44,7	38,2	57,9
Імпорт	50,7	126,9	40,1	95,6	28,9	56,4	52,1	85,3	46,7	104,2	33,8	113,5	66,7

Джерело: складено за [4].

Результати вторинних маркетингових досліджень засвідчують, шо українці часто віддають перевагу імпортним напоям, недооцінюючи вітчизняну продукцію. Проте в української продукції з'являється дедалі більше поціновувачів за кордоном. Так, за останні роки експорт українського вина в Європу збільшився в кілька разів. Німеччина демонструє хорошу прихильність до українських вин, його лояльно також приймають азіатські ринки. Є успіхи у Великобританії, яка вважається демонстраційним подіумом для винних трейдерів світу. Якщо порівнювати показники останніх п'яти років, ринок вина, з точки зору обсягу продажів і імпорту, істотно не змінюється. Було стрімке зростання до 2013-2014 рр., тепер ситуація стабільна.

Споживання вина в Україні завжди було традиційним, хоча і більшість експертів стверджують, що культура споживання вина в нашій країні є ще нерозвинутою порівняно з країнами Західної Європи.

На збільшення обсягів виробництва та споживання вина в Україні негативно впливає скорочення сировинної бази, високі енергозатрати, від яких залежить кінцева вартість продукту, стрімке зростання мінімальних роздрібних цін, конкуренція з боку імпортних напоїв і постійне зростання податкового навантаження на галузь. сьогодні рівень споживання вина в Україні становить близько 3,5-5 л сухого вина на людину замість потрібних щонайменше 15-20 л на рік; для прикладу, рівень споживання вина у провідних європейських країнах − до 40-50 л на людину. Попри те, що структура споживання виноградних вин в Україні зміщується на користь вітчизняних, вона й досі програє іноземним винам. У 2018 р. структура споживання виноградного вина в Україні складала 40,5 % вітчизняного та 59,5 % імпортного, а в 2017 р. 37,2 % та 62,8 % відповідно [2].

Результати проведених власних та вторинних маркетингових досліджень засвідчили, що основними "слабкими місцями" у функціонуванні виноградарсько-виноробної галузі України є: старіння виноградних насаджень, низька продуктивність виноградників, низький техніко-технологічний рівень виробництва винограду та його переробки, зростання частки імпортної виноградно-виноробної продукції на вітчизняному ринку, невідповідність обсягів виробництва столового винограду потребам населення, неефективне маркетингове забезпечення вітчизняного ринку винної продукції, недостатня кількість кваліфікованих кадрів та низький рівень державної підтримки [1].

У майбутньому виробники виноградно-виноробної продукції очікують передусім виваженого та головне прогнозованого державного регулювання галузі. Це стосується практично всіх сфер її діяльності: і акцизної політики, і вимог до продукції, державного протекціонізму у питаннях представлення на міжнародних ринках та виконання вимог згідно з Угодою про асоціацію між Україною та ЄС.

Список використаних джерел

1. Кравчук А. О., Казанджі А. В. Проблеми та пріоритетні напрями розвитку виноградарсько-виноробної галузі України. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2019. № 2. С. 41−47. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2019_2_9.

2. Кучеренко В. Виноградарство та виноробство сьогодні. Вектор руху та розвитку галузі. URL: https://www.syngenta.ua/news/novini-kompanivi/vinogradarstvo-ta-vinorobstvo-sogodni-vektor-ruhu-ta-rozvitku-galuzi.

3. Пиневич-Тодорюк О. У вина одна вина – вечно не хватает. URL: https://drinks.ua/news/u-vina-odna-vina-vechno-ne-hvataet/.

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

СЕКЦІЯ 3 “ТОВАРОЗНАВСТВО ТА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДОВОЛЬЧИХ І НЕПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ”

Бобуська-Дьєрдь Х. В.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП “Товарознавство та експертиза в митній справі”,
спеціальність “Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”
Науковий керівник: к.т.н., доц. Ніколайчук Л. Г.
Львівський торговельно-економічний університет

ЗМІСТ ТА МЕТОДИ ПЕРЕВІРКИ ЯКОСТІ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ

З метою забезпечення єдиного підходу при проведенні автотоварознавчих експертиз і підвищення якості в Україні затверджено Положення про порядок проведення судової автотоварознавчої експертизи транспортних засобів та Науково-методичних рекомендацій з питань проведення автотоварознавчої оцінки транспортних засобів.

Положення визначає порядок призначення та проведення судових експертиз і досліджень з товарознавчої оцінки транспортних засобів у науково-дослідних інститутах судових експертиз Міністерства юстиції України, науково-дослідних експертно-криміналістичних центрах Міністерства внутрішніх справ, суб’єктами підприємницької діяльності та іншими підприємствами до компетенції яких входить проведення автотоварознавчих експертиз та досліджень.

Положення встановлює:

1) порядок визначення залишкової вартості транспортних засобів з урахуванням стану споживчого ринку, строку експлуатації, пробігу, технічного стану, природного та морального зносу, комплектності додаткового обладнання;

2) методи розрахунку величини витрат, потрібних на відновлювальний ремонт транспортних засобів, пошкоджених у результаті дорожньо-транспортної пригоди чи стихійного лиха або іншого аварійного пошкодження , додаткової втрати товарної вартості внаслідок згаданих пошкоджень і наступних ремонтних дій;

3) підстави взаємовідносин з замовниками, послуг з товарознавчої оцінки транспортних засобів;

4) порядок оформлення документів при проведенні автотоварознавчої експертизи (дослідження);

5) кваліфікаційні вимоги щодо експертів (фахівців);

6) інформаційно-методичне забезпечення діяльності з товарознавчої оцінки.

Об’єкти автотоварознавчої експертизи подаються у вигляді схеми (рис. 1 і 2).

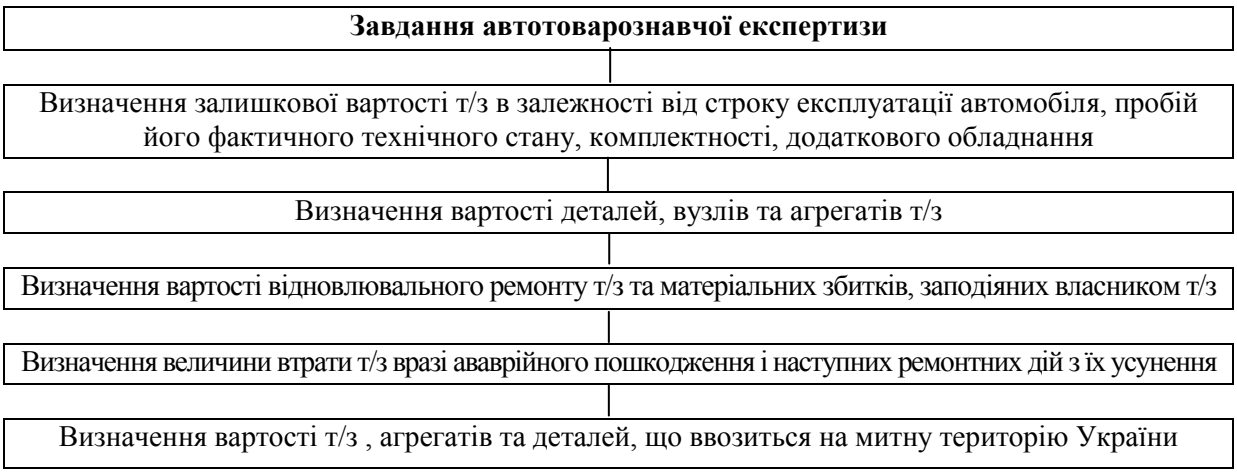


Рис. 1. Завдання автотоварознавчої експертизи

Окремі завдання

Визначення комплектності т/з відповідно до інструкцій підприємств-виробників та іншої нормативної документації
Визначення року виготовлення т/з та приналежності комплектуючих деталей відповідній моделі т/з
Встановлення типу, потужності, та робочого об'єму двигуна, типу кузова, шасі
Визначення можливості взаємозаміни деталей, вузлів та агрегатів при переобладнанні т/з
Визначення об'єму і видів ремонтно-відновлювальних робіт, номенклатури замінних деталей, агрегатів, вузлів а також матеріалів, потрібних для відновлення пошкодженого т/з
Визначення процентного показника залишкової вартості т/з, а також окремих деталей, вузлів та агрегатів
Визначення експлуатаційного зносу т/з, а також окремих деталей, вузлів та агрегатів, в їх числі капітально відремонтованих
Визначення коду товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності (ТН ЗЕД)

Рис. 2. Окремі завдання автотоварознавчої експертизи

Васильєва О. О.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Харчові технології",
спеціальність "Харчові технології"
Науковий керівник: к.т.н., доц. Петришин Н. З.
Львівський торговельно-економічний університет

ЗБАГАЧЕННЯ БІСКВІТНИХ ВИРОБІВ ХАРЧОВИМИ ВОЛОКНАМИ

Удосконалення технологій виробництва продуктів харчування тісно пов'язане із розширенням їх асортименту і раціональним використанням харчових ресурсів, у тому числі з переробкою нетрадиційної сировини. В даний час при розробці спеціалізованих функціональних продуктів харчування прослідковується тенденція переходу від використання рафінованих харчових добавок до багатофункціональних, що мають біологічну активність.

Найбільш розповсюдженим джерелом харчових волокон є рослинна сировина, а саме: плоди, ягоди, овочі і злакові. Серед злакових овес є унікальним джерелом харчових волокон – розчинних і нерозчинних. Дієтична цінність вівса визначається високим вмістом клітковини, в тому числі бета-глюканів, особливо у продуктах його переробки.

Науковцями запропоновано використання інноваційної сировини рослинного походження у виробництві бісквітів, а саме гречаної луски, яка містить корисні компоненти і характеризується важливими біологічними та харчовими властивостями. В результаті досліджень встановлено, що найкращу якість мав бісквіт з 100%-ною заміною рецептурного картопляного крохмалю гідролізованою гречаною лускою. Доведено поліпшення органолептичних властивостей бісквіту при додаванні у нього гречаної луски, а також фізико-хімічних показників готового продукту. Використання гречаної луски у борошняних кондитерських виробах дозволяє отримати продукти, що мають лікувально-профілактичні властивості, і використовувати їх у раціонах спеціального харчування [1].

Представлені результати впливу сухого порошку плодів дикорослої шипшини на споживні властивості бісквітів, у яких пшеничне борошно вищого сорту повністю замінили

вівсяним борошном і, в свою чергу, частину вівсяного, а саме 10% на порошок. Як показали дослідження, внесені добавки рослинного походження значно більше впливають на органолептичні показники розроблених бісквітів, ніж на фізико-хімічні. Дослідження зразків розроблених бісквітів для встановлення строків придатності показали, що процес черствіння протікає досить повільно, і рекомендовані строки придатності готового продукту складають 96 годин [2].

Розроблено технологію і рецептури бісквітів з включенням у різних співвідношенням вівсяних висівок, вівсяного борошна, порошків ІК-сушіння із чорноплідної горобини і обліпихи. У бісквітне тісто добавка вводилась разом з борошном після збивання цукровояєчної суміші у заданих концентраціях з відповідним зменшенням вмісту пшеничного борошна. Результати проведених досліджень свідчать, що застосування продуктів переробки вівса доцільно, так як підвищується харчова цінність виробів, крім того, харчові продукти, які виготовляють із вівса, віднесені до продуктів функціонального харчування, що схвалені Управлінням за санітарному нагляду за якістю харчових продуктів і медикаментів США (FDA).

Проведені дослідження довели, що використання вівсяного борошна, вівсяних пластівців і висівок позитивно впливає на органолептичні показники якості, дозволяє збагатити борошняні кондитерські вироби харчовими волокнами, а додавання ягідних порошків − β-каротином, вітамінами і ненасиченими жирними кислотами, що відкриває можливість використання даних виробів у функціональному харчуванні.

Отримано бісквітні напівфабрикати на основі сухого яєчного білка, що використовувався у гідратованому вигляді та у вигляді рослинних добавок − гарбузового, морквяного пюре і кукурудзяного борошна. Аналіз якісних показників бісквітного тіста, отриманого з гідратованого яєчного білка з введенням рослинних добавок, а також готових виробів показав перевагу їх виробництва у порівнянні з традиційним. Введення 15% морквяного і 20% гарбузового пюре в білково-цукрову суміш підвищує піноутворюючу здатність бісквітного тіста на 6,0-8,0% відповідно, створює стійку пінну систему, позитивно впливає на формування структури і органолептичні показники готового бісквіту. Позитивні результати дає заміна 20% пшеничного борошна на кукурудзяне, при цьому якісні показники тіста відповідають традиційному зразку. Тривалість збивання тіста з овочевими пюре скорочується на 33,5%, з кукурудзяним борошном − на 20% у порівнянні з традиційним способом, що призводить до скорочення тривалості всього технологічного процесу. Розробка нових видів бісквітів з високими органолептичними показниками дозволяє розширити і урізноманітнити асортимент даної групи кондитерських виробів, знизити трудомісткість виробництва.

Розроблено рецептуру і технологію бісквітів, що збагачені біологічною добавкою, яку приготували на основі міцелію гриба Pleurotus ostreatus (гливи), що був вирощений на житніх висівках. Застосування даної харчової добавки, що містить в своєму складі харчові волокна, є хорошим рішенням для створення збалансованої рецептури виробів. Крім того, добавка містить ферменти, які сприяють розщепленню жирів і глікогену. Завдяки цьому вона може слугувати альтернативної добавкою для виробництва функціональних продуктів.

Рекомендована кількість добавки на основі гриба і висівок становить 10% від маси борошна вищого сорту. За результатами експерименту можна зробити висновок, що внесення в рецептуру бісквіту нової біологічно активної добавки збагачує його харчовими волокнами. Це пов’язано з тим, що в добавці міститься 15% харчових волокон, а частка харчових волокон в сортовому борошні становить лише 3,5% .

Запропоновано нетрадиційну сировину у рецептурах бісквітів поліпшеного складу, а саме борошна сорго і порошку топінамбура. Борошно сорго – це цінний харчовий продукт, який не поступається за вмістом білків, жирів і вуглеводів рису, пшону і кукурудзі. А продукт переробки сорго – амілопектинів крохмаль, що має високу стабільність, використовується як добавка при випіканні булочних і кондитерських виробів у тих випадках, коли необхідно ослабити дію клейковини і надати велику м’якість і ніжність

продуктам з одночасним зменшенням кількості цукру і жиру.

У результаті досліджень отримані зразки бісквітів, які мають високі органолептичні, фізико-хімічні, а також функціональні властивості завдяки використанню борошна із сорго. При застосуванні порошку топінамбура отримано зразки бісквітів, що мають низькі органолептичні і фізико-хімічні, але високі функціональні [3].

Запропоновано виробництво бісквітних напівфабрикатів з використанням пюре із дрібноплідних яблук та харчових волокон (напівфабрикатів із сибірських дрібноплідних яблук). Бісквітні напівфабрикати з пюре із дрібноплідних яблук відрізнялись від контрольного зразка за хімічним складом: великим вмістом незасвоюваних вуглеводів, органічних кислот та підвищеним вмістом кальцію, фосфору, заліза, вітамінів В, РР і β-каротину.

В результаті проведених досліджень встановлено доцільність використання борошна з насіння розторопші в якості сировини для виробництва бісквітних напівфабрикатів. За узагальненими результатами обробки експериментальних і розрахункових даних встановлені оптимальні співвідношення вмісту борошна із насіння розторопші, харчових волокон та крохмалю − 8:1:0,2, що забезпечує високі споживні властивості готової продукції.

Таким чином, застосування нетрадиційної рослинної сировини, а саме продуктів переробки злакових культур, овочів, ягід та плодів у виробництві бісквітних напівфабрикатів сприяє їх збагаченню харчовими волокнами.

Список використаних джерел

1. Язев С. Г., Левочкина Л. В., Голубева Ю. И. Использование гречневой шелухи в приготовлении бисквитов. Пищевая промышленность. 2016. № 5. С. 46−48.

2. Ковалева А. Е., Пьяникова Э. А. Влияние порошка плодов дикорастущего шиповника на потребительские свойства бисквитов. Вестник ВГУИТ. 2019. Т. 81, № 1. С. 256−262.

3. Мацейчик И. В., Сапожников А. Н., Рождественская Л. Н. Исследование качества бисквитов с продуктами переработки овса и ягодными порошками. Технологии пищевой и перерабатывающей промышленности АПК − продукты здорового питания. 2015. № 3. С. 45−52.

Василянський О. В.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Товарознавство та експертиза в митній справі",
спеціальність "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"
Науковий керівник: к.т.н., доц. Донцова І. В.
Львівський торговельно-економічний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ПОКРАЩЕННЯ ЯКОСТІ ВИНА ПРИ ВИРОБНИЦТВІ

Сучасне виноробство як потужна галузь ґрунтується на новітніх досягненнях науки та виноробних підприємств. Якість вина, формування його властивостей, особливо смакових, ароматичних та забарвлення, залежить від сорту винограду, екологічних умов вирощування та особливостей технології виробництва.

Значно змінити підходи у переробці винограду можна застосовуючи сучасну технологію його збереженості за допомогою вакуумного сублімаційного сушіння. Для цього було використано виноград сорту Каберне Совіньйон з Краснодарського краю. Така переробка дозволяє розширити географію використаної сировини, підібрати виноград за сортом та показниками складу, які вимагаються від кінцевого продукту із прогнозованою якістю. Ще однією перевагою є те, що виробляти продукти бродіння можна у любий період року [1].

Експериментально було розроблена і затверджена технологічна інструкція на виробництво вина ординарного витриманого столового сухого сортового червоного "Мерло Шабо" ("Merlot Shabo" Appellation of Controlled Origin), яка враховує результати технологічних особливостей переробки винограду сорту Мерло. Представлене вино високої якості можна одержати при дотриманні наступних етапів: попереднє сортування винограду,

відділення гребенів, предферментаційна (за температури +6 - + 10 ° С терміном від 24 до 72 годин) і постферментаційна мацерація (за температури +28 - +30 ° С) та яблучно-молочне бродіння [2].

Відносно новий, і сьогодні дуже популярний технологічний прийом, який застосовується в сучасній практиці виноробства по всьому світу – мікрооксігенація. Цей процес являє собою внесення контрольованих доз кисню у вино після спиртового бродіння, метою якого є забезпечення бажаних змін в смаку і ароматі, які не можуть бути отримані в умовах відсутності дозрівання і витримки в бочці. Отже, мікрооксігенація передбачає поліпшення смаку (тіло і структура), підвищення стабільність кольору, збільшення стійкості фенольних речовин до окислення і зниження рослинних нот в букеті [3].

Особливої уваги заслуговують речовини, які використовують на різних технологічних етапах у виноробстві. Так, нерозчинний полімер N-вінілпіролідону − полівінілполіпирролідон (ПВПП) використовується для стабілізації вин, які схильні до помутніння, що викликаються фенольними сполуками, а також для виправлення та попередження побуріння білих вин.

Цю сполуку рекомендують застосовувати після всіх технологічних операцій, пов'язаних з висвітленням вина, але можна його вносити відразу після пресування винограду, під час або після закінчення бродіння [4].

Після витримки вина і підготовки до розливу йому може не вистачати інтенсивності аромату та насиченості смаку. Додавання енологічних танінів може значно поліпшити ці параметри вина, а також усунути проблеми, викликані відновленням і зеленими тонами. І навпаки, вино, занадто терпке або гірке, може бути покращено шляхом внесення деяких специфічних танінів, дріжджових поліцукридів або гуміарабіку. Таніни, що застосовуються для виноробства, виробляють із рослинної сировини різних біологічних видів, серед них деревина дуба, шкірка і насіння винограду європейських сортів. Таніни торгової марки "Enartis" можуть бути додані за декілька днів до розливу і не вимагають зняття з осаду з подальшими втратами вина [5, 6].

Однією з найпоширеніших проблем у виноробстві є кристалічна нестабільність, яка проявлятися у вигляді опадів кристалів гідротартрату калію (КНТ) у бутильованому вині. Осад солей винної кислоти нагадує осколки скла, що може викликати негативні відгуки споживачів і послужити причиною повернення вина на підприємство.

Найпоширеніший метод стабілізації, який використовується виробниками вина є обробка холодом з додаванням затравки кристалів КНТ. При цьому охолодження значно збільшує енергетичні витрати на обробку і може привести до втрати кольору і смаку вина.

Тому, для кристалічної стабілізації ігристих вин компанією Енартіс розроблений новий препарат "Зеніт Перлаж". Основним діючим компонентом цього препарату є поліаспартат калію (КРА), який оброблений за особливим технологічним процесом [7].

Отже, представлені сучасні технології та сполуки значно впливають на формування асортименту вина і цілеспрямовано регулюють його склад та гарантовану якість.

Список використаних джерел

1. Семёнов Г., Касьянов Г., Краснова И. Технологическая оценка сублимированного винограда как сырья для производства напитков брожения. Плодоводство и виноградарство Юга России. № 54(06). 2018. С. 140−154.

2. Иукуридзе Э. Ж., Лозовская Т. С. Технологические особенности переработки винограда сорта мерло с целью получения вин контролируемых наименований по происхождению в условиях терруара шабо. ScienceRise. 2015. № 9(2). С. 26−30.

3. Микрооксигенация − мощный инструмент для улучшения качества вин. URL: http://bit.ly/enogrup.com/wp-content/uploads/2016/12/prospekt_kislorod_-_vinnii_stilist.pdf.

4. Инструментарий винодела: Что такое ПВПП? URL: http://enogrup.com/wp-content/uploads/2020/02/.

5. Танины и полисахариды в финальной обработке вина перед розливом. URL: http://enogrup.com/wp-content/uploads/2019/05.

6. Используем танины для коррекции вин перед розливом. URL: http://enogrup.com/wp-content/uploads/2020/04.

7. Зенит Перлаж − новый продукт для кристаллической стабилизации игристых вин. URL: http://enogrup.com/wp-content/uploads/2020/04.

Грішин А. О.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Товарознавство та експертиза в митній справі",
спеціальність "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"
Науковий керівник: к.т.н., доц. Гаврилишин В. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ПОЛІПШЕННЯ СПОЖИВНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ МАКАРОННИХ ВИРОБІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Макаронні вироби належать до так званих рафінованих продуктів харчування, в яких міститься невелика кількість вітамінів, мінеральних та інших біологічно активних речовини. Якість та функціональні властивості макаронних виробів впливають на споживчий попит і підвищують їх конкурентоспроможність.

Для виготовлення макаронних виробів використовують макаронне і хлібопекарське пшеничне борошно. Макаронне борошно отримують при помелі зерна твердої пшениці дурум і зерна м'якої склоподібної пшениці.

З метою підвищення захисту організму та зниження впливу шкідливих факторів навколишнього середовища в Україні проводиться значна робота з розширення асортименту макаронних виробів профілактичного призначення. Цьому сприяє використання нетрадиційної сировини і додатків, які містять біологічно активні речовини.

Останнім часом серед біологічно активних речовин велике значення надають природним антиоксидантам, зокрема бета-каротину, який почали застосовувати також і у виробництві макаронних виробів [1].

Найбільш цінними речовинами, які входять до складу макаронних виробів, є білки та вуглеводи. В макаронних виробах без збагачувачів міститься від 10,4 до 10,7% білків.

Основним видом збагачувальних добавок є білкові, до яких відносяться свіжі яйця, меланж та яєчний порошок, клейковина пшеничного борошна, казеїн, цілісне і сухе молоко, молочна сироватка, нежирний сир і деякі вітаміни.

Додавання до макаронних виробів, виготовлених із борошна вищого гатунку, яєчних і молочних продуктів підвищує їх біологічну цінність, збільшує кількість повноцінних білків. Яєчні і молочні продукти поліпшують смакові властивості і зовнішній вигляд виробів [1].

У макаронних виробах без збагачувачів знаходиться близько 1% жиру, а у виробах з яєчними молочними продуктами його вміст складає 2,1-2,9%.

Вітаміни, що використовують у макаронному виробництві, повинні відповідати двом основним вимогам: бути термостійкими і розчинними у воді - для зручності внесення їх при замісі в тісто. При виробництві макаронних виробів використовують такі вітаміни, як В1, В2 і РР.

До нетрадиційної сировини макаронного виробництва відносять такі продукти переробки, як борошно, крохмаль, шрот, зернових – рис, кукурудза, ячмінь, овес тощо, бобових – горох, соя, люпин і бульбоплідних культур – картопля [1].

З великої кількості комплексних покращувачів, особливе місце займають натуральні рослинні компоненти, які сприяють поліпшенню споживних властивостей макаронних виробів, одночасно збагачуючи їх біологічно-активними речовинами. При цьому вони не впливають на істотне підвищення собівартості готової продукції [2].

В якості смакових добавок при виробництві макаронних виробів використовують концентровані або сухі овочеві та фруктові соки. Найчастіше застосовують томатну пасту та порошки з томатів. Завдяки додаванню овочевих порошків і ягідних додатків – соків, сиропів, пюре у макаронних виробах до 40% збільшується вміст мінеральних речовин, бета-каротину і вітамінів.

Додавання таких добавок, як кріопаста з моркви та гарбуза дозволяє покращити властивості хлібопекарського борошна, що використовують для виготовлення макаронних виробів, а саме збільшити у борошні кількість клейковини, укріпити та збагатити її каротиноїдами. Внаслідок цього дане борошно за властивостями стає наближеним до борошна

виготовленого з твердої пшениці. Технологічна схема виготовлення макаронних виробів із такими добавками відрізняється від традиційних тим, що перед дозуванням сировини, змішується вода з кріопастою та водно-спиртовим екстрактом [3]. Дослідженнями встановлено позитивний вплив кріопаст з моркви та гарбуза на властивості клейковини та крохмалю пшеничного борошна, а також на структурно-механічні властивості макаронного тіста.

Доведено доцільність використання водно-спиртових екстрактів з календули та кори дуба з метою уповільнення руйнування каротиноїдів. Дана технологія дозволяє отримати макаронні вироби високої якості з підвищеним вмістом каротиноїдів [3].

При використанні овочевих і ягідних порошків відбувається збагачення макаронних виробів харчовими волокнами, азотовмісними мінеральними речовинами, органічними кислотами, вітамінами та натуральними барвниками.

Молочна сироватка, морква та гарбуз у вигляді тонкоподрібненого пюре, також суттєво збагачують мінеральними та біологічно активними речовинами макаронні вироби.

Для покращення споживних властивостей макаронних виробів використовують поверхнево-активні речовини, які сприяють підвищенню їх якості, дозволяють краще зберігати форму при варінні та менше злипатися при сушінні.

Використання інуліну збагачує макаронні вироби пребіотиками, порошок яєчної шкаралупи збагачує кальцієм; морська капуста – йодом; томат-продукти – мінеральними речовинами.

Перспективною харчовою добавкою для виготовлення макаронних виробів та надання їм певних функціональних властивостей є карбюлоза.

Для поліпшення споживних властивостей макаронних виробів виготовлених з хлібопекарського та макаронного борошна зі зниженими технологічними властивостями, доцільно використовувати харчові добавки, які мають ряд переваг, але їх застосування потребує подальшого вивчення. Від кількості внесення добавок залежать структурно-механічні та варильні властивості макаронних виробів.

Список використаних джерел

1. Петрова Е. В., Глазунов А. А., Шнейдер Д. В., Шерстнева М. В. Макаронные изделия для здорового питания. Государственный научно-исследовательский институт хлебопекарной промышленности. URL: http://www.makmaster.info/.

2. Юрчак В. Г. Роль нетрадиційної сировини і добавок у макаронному виробництві. Харчова промисловість. 2003. № 2. С. 7–10.

3. Набоков Д. О., Гревцева Н. В., Дьяков О. Г., Моргун О. В. Вплив овочевих кріопаст на час спін-спінової релаксації в макаронному тісті. Прогресивні техніка та технології харчових виробництв, ресторанного господарства і торгівлі : зб. наук. праць. ХДУХТ. Х., 2014. Вип. 1 (19). С. 72–80.

Гула Ю. Ю.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП “Харчові технології”,
спеціальність “Харчові технології”
Науковий керівник: к.т.н., проф. Решетило Л. І.
Львівський торговельно-економічний університет

МІКРООРГАНІЗМИ ЯК ПРИЧИНА ВИНИКНЕННЯ ХАРЧОВИХ ОТРУЄНЬ

Харчові отруєння – гострі захворювання, які виникають внаслідок споживання зовні доброякісних продуктів, однак заражених певними видами бактерій або містять токсичні для організму людини речовини були та й залишаються невід’ємною проблемою існування людини. За статистичними даними у світі 90-95% випадків отруєнь є споживання харчових продуктів заражених мікроорганізмами і лише 5-10% – це отруєння немікробного походження. Щорічно продукти харчування неналежної якості, забруднені мікроорганізмами чи хімічними речовинами, спричиняють більше 600 мільйонів випадків харчових отруєнь та 420 тисяч смертей, 40% з яких (125 тисяч) мали місце серед дітей віком до п’яти років. Ці дані свідчать про те, що майже кожний десятий житель нашої планети піддається ураженню харчових отруєнь.

Харчові продукти належать до складових щоденної їжі людини і є сприятливим середовищем для розвитку мікроорганізмів. Поряд із високими смаковими і споживними властивостями, у них можуть міститися мікроорганізми, які приймають участь у їх виготовленні і надають специфічних властивостей або потрапляють у продукти випадково.

Для здоров'я людини найбільш небезпечною є патогенна мікрофлора, що потрапляє у продукти харчування неконтрольовано і може бути причиною харчових отруєнь. Своєчасне розпізнавання та виявлення у продовольчій сировині та харчових продуктах ознак, обумовлених дією патогенних та умовно-патогенних мікроорганізмів є однією з основних задач у захисті людини від дії мікробів та їх токсинів.

Існує багато класифікацій харчових отруєнь. Однією з них є поділ харчових отруєнь, які спричинюють мікроорганізми, на інтоксикації, інфекції та токсикоінфекції.

Інтоксикації найчастіше виникають при споживанні харчових продуктів, які інфіковані бактеріями, плісеневими грибами та їх токсинами. Найчастіше зустрічаються інтоксикації викликані бактеріями *Staphylococcus aureus, Clostridium botulinum* і плісеневими грибами *Aspergillus flavus.* Інтоксикації виникають за споживання їжі, яка містить токсини мікроорганізмів.

Причиною токсикоінфекцій є споживання харчових продуктів, що містять значну кількість живих токсигенних бактерій, які розмножуються у внутрішніх органах людини або проходять через ці органи. Збудниками токсикоінфекцій є *Listeria monocytogenes,* бактерії роду *Salmonella, Campylobacter jejuni,* ентеротоксигенні штами *Escherichia coli, Yersinia enterocolitica, Vibrio parahaemolyticus, Aeromonas (Pseudomonas) hydrophila, Plesiomonas shigelloides.* У шлунково-кишковому тракті виділяють токсини *Clostridium perfringens, Bacillus cereus, Vibrio cholerae, Escherichia coli* (патогенні штами).

Одними з найпоширеніших збудників харчових отруєнь, які вражають мільйони людей у всьому світі, іноді з важкими та летальними наслідками є *Salmonella, Campylobacter, Enterohaemorrhagic Escherichia coli.* Захворювання характеризуються подібною симптоматикою, проявами якої можуть бути підвищення температури тіла, головний біль, болі в області живота, блювота і діарея.

Харчові отруєння викликані бактеріями *Campylobacter* переважають в Індії, Кенії, Іспанії, роду *Salmonella* – у Франції, Іспанії, Кенії, патогенними *Escherichia coli* – в Канаді, Італії, Росії, Туреччині.

Споживання м'яса тварин і птиці, молока і дуже часто яєць водоплавної птиці, заражених збудниками роду *Salmonella* є найпоширенішою причиною спалахів захворювання на сальмонельоз. Контамінація м'яса відбувається переважно в момент забою тварин, транспортування, зберігання і, найактивніше, під час обвалювання та жилування туш.

Слід зазначити, що у світі виділено понад 2000 різновидів сальмонел, в Україні ідентифіковано близько 200 різновидів. Тривожним є те, що в Україні щорічно виявляють нові види збудників сальмонельозу, які досі не зустрічалися і кількість захворювань збільшується. Попередити зараження сальмонелами можна шляхом термічної обробки харчових продуктів. При температурі 100 °С сальмонели гинуть моментально, однак у товщі продуктів, особливо м'ясних, вони можуть зберігатися навіть після трьох годин проварювання.

Харчові отруєння викликані *Campylobacter* та *Enterohaemorrhagic Escherichia coli* в основному спричинені споживанням м'ясних та молочних продуктів без достатньої термічної обробки, а також інфікованих овочів та фруктів.

Бактерії *Listeria* при харчовому отруєння можуть бути причиною викиднів у вагітних жінок, народження мертвого плоду та передчасних пологів. При відносно невисокому рівні розповсюдженості важке протікання та в деяких випадках смертність, особливо немовлят, дітей та людей похилого віку, відносить цього збудника в ряд найнебезпечніших. *Listeria* знайдено в молочних продуктах, які не проходять термічної обробки та різноманітних продуктах швидкого харчування.

Холерний вібріон *Vibrio cholerae* попадає в організм людини з інфікованою водою та

продуктами харчування. Велике занепокоєння в останні роки становлять води, у які попадають стічні води з боєнь і тваринницьких дворів. Рис, просо, овочі та різноманітні види морепродуктів пов'язані зі спалахами холери.

Значний вплив на потрапляння бактерій має обсіювання мікроорганізмами молока і молочних продуктів, риби, екологічний стан джерел водопостачання.

Володіючи знаннями клініки харчового отруєння, викликаного одним із вказаних вище мікроорганізмів, можна намітити профілактичні заходи з метою зниження бактеріального забруднення як продуктів харчування, так і об'єктів довкілля.

Визначити, які із вказаних вище мікроорганізмів для людини є найбільш небезпечними досить важко, так як їх перебіг буде залежати від кількості збудника, вмісту токсину, здатності уражати людину тощо. Саме тому харчові продукти слід зберігати за належних умов, які б попереджували розмноження у них мікроорганізмів.

Зборовський А. І.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Товарознавство і торговельне підприємництво",
спеціальність "Підприємництво торгівля та біржова діяльність"
Науковий керівник: к.т.н., доц. Шумський О. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ У ТОВАРНОМУ МАРКУВАННІ ЗНАКІВ ЗАЗНАЧЕННЯ МІСЦЯ ПОХОДЖЕННЯ – ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА ТА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

Сучасні наукові дослідження в галузі теоретичного товарознавства дають підстави вважати, що одним з 3-х *змістових напрямів модернізації* товарознавчої науки є її *"інформатизація"* [1]. Цей напрям сформувався як результат розширення об'єкту товарознавства за рахунок включення до нього вкрай актуального з ринкового погляду, хоча і нематеріального активу, – *"інформації"* [1, 3]. Звідси, предмет практичного товарознавства логічно доповнюється *інформаційним забезпеченням товарів (ІЗТ)* – діяльністю, суть якої полягає у забезпеченні суб'єктів ринку (суб'єктів комерційної діяльності), насамперед споживачів, *товарною інформацією (інформацією про товари)* [1-3].

Одним з пріоритетних об'єктів теоретичних досліджень і практичних розробок в галузі ІЗТ є такий його важливий *комунікаційний елемент*, як *інформаційні товарні знаки (ІТЗ)* [2, 3]. Відомо, що дані знаки входять у структуру всіх *засобів товарної інформації (ЗТІ)* – маркування, носіїв реклами, товаросупровідної документації та ін. [3]. Більше того, у вітчизняній і зарубіжній практиці ІЗТ за останні 10-15 рр. спостерігається чітка тенденція щодо збільшення частки знаків у структурі носіїв товарного (виробничого) маркування [2, 3] та носіїв інших видів ЗТІ. Також відомо [2, 3], що вся сукупність ІТЗ класифікується на 10 груп (товарні знаки, екологічні, попереджувальні, розмірні, маніпуляційні, ідентифікаційні, компонентні та інші). З поміж них особлива специфіка притаманна *знакам зазначення походження товарів (знакам зазначення місця походження товарів).*

Товарознавчий зміст *знаків зазначення місця походження товарів (ЗМП)* – це відображення причинно-наслідкових зв'язків "… між назвою і/або умовним позначенням географічного об'єкта, які містяться у назві виробу (позначенні товару), та особливостями останнього з його споживними властивостями (їх показниками, параметрами тощо), які визначаються цим об'єктом (пов'язані з ним)" [2, *с. 244*;]. Назва тут є *мовним знаком* – повною або частковою назвою географічного об'єкта – міста, провінції, країни і т.п. ("Коньяк/бренді", "Торгонзола/сир", "Eireannach/Ірландський/віскі", "Рокфор-сюр-Сульсон/сир", "Шампань/ігристе вино", "Байєрн/Баварія/пиво", "Кіндзмараулі/вино" і т.п.), а умовне позначення, як правило, – *немовним знаком*: герб/прапор (міста, регіону, історичної області), стилізоване зображення самого об'єкта (частина карти, план міста, характерні історичні об'єкти чи пам'ятки архітектури

– замки, мости, собори тощо, характерні географічні об’єкти – гори урочища, берегові ландшафти тощо); колажі/поєднання всього цього.

Зміст *знаків зазначення місця походження*, окрім товарознавчої інтерпретації, може бути предметом дослідження інших наукових дисциплін (географії, мово- і правознавства, економіки, маркетингу та ін.). Так, з погляду *сучасного маркетингу*, дані знаки щодо окремих товарних груп (товарів), відображають суттєву залежність попиту на них від природних, кліматичних, людських та інших чинників, пов’язаних з чітко окресленою географічною територією. *Економічний зміст* ЗМП полягає в опосередкованій вказівці на високу собівартість виготовлення виробу (виключно натуральна сировина, висококваліфікована ручна праця, малі обсяги виробництва, значні витрати на контроль якості і сертифікацію тощо) і, як наслідок, в обґрунтуванні високого цінового рівня.

З позицій *правознавства* знаки зазначення походження є об’єктом права інтелектуальної власності, як і *товарні знаки (ТЗ)*, однак при цьому вони мають відмінний від ТЗ зміст. Його суть полягає у тому, що об’єктивність існування *реального географічного об’єкта/місця* (селища, міста, мікрорегіону, регіону, субрегіону, цілої держави) зумовлює право використання будь-якою особою вказівки *на нього*, але тільки тоді, коли результати її діяльності (товари, послуги) будуть пов’язані з цим об’єктом/місцем [4].

В Україні практика застосування знаків зазначення походження товарів (знаків зазначення місця походження товарів) регулюється нормами *ЗУ “Про правову охорону географічних зазначень*” від 16.06.1999 № 752-XIV (у ред. від 01.01.2020) [4]. Тут, зокрема у ст. 1, подане визначення терміну *“географічне зазначення”* – це “найменування *місця*, що ідентифікує товар, який походить з певного *географічного місця* та має особливу якість, репутацію чи інші характеристики, зумовлені головним чином цим *географічним місцем* походження, і хоча б один з етапів виробництва якого (виготовлення (видобування) та/або переробка, та/або приготування) здійснюється на визначеній географічній території” [4]. *“Географічне місце”* даним Законом визначається, як “будь-який географічний об’єкт з офіційно визначеними межами, зокрема: країна, регіон як частина країни, населений пункт, місцевість тощо” [4]. Зауважимо, що у попередньому варіанті – *ЗУ “Про охорону прав на зазначення походження товарів”* від 1999 року (у ред. від 05.12.2012) вживався термін *“зазначення походження товару”*, котрий, у свою чергу охоплював (об’єднував) 2 терміни: “просте зазначення походження товару” і “кваліфіковане зазначення походження товару”.

Простим зазначенням походження товару вважалося будь-яке *словесне* чи *зображувальне (графічне) позначення*, яке б прямо чи опосередковано вказувало на географічне місце походження товару, тобто назва *географічного місця*, яка вживається для позначення товару або як *складова частина* такого позначення. Приклади *словесних позначень*: “Зроблено в Україні”, “Виготовлене у Львові”, “Вино з Молдови” і т.п. *Графічні зображення*, як правило, тут відіграють асоціативну роль: зображення Ратуші чи Опери співвідноситься зі Львовом, Золотих воріт і листя каштану – з Києвом, моста Тауер та Біг Бена – з Лондоном, статуї Свободи – м. Нью-Йорк та в цілому з США і т.п. Основна функція простого зазначення походження товару є *інформативною* – визначення географічне місця, де виготовлений товар чи надана послуга. Правова охорона такого зазначення надається без реєстрації – на підставі його використання, а зміст її – недопущення використання позначень, які є фальшивими або ж такими, що вводять споживачів в оману стосовно дійсного географічного місця походження товару.

Кваліфіковане зазначення походження товару – термін, який також охоплював (об’єднував) такі терміни: назву місця походження товару і географічне зазначення походження товару.

Назва місця походження товару (колись НМП) – це *вид географічного зазначення*, який означає *найменування, що ідентифікує товар*, який походить з певного *географічного місця* (див. вище) та який має особливі якості і властивості, котрі *виключно або головним чином* зумовлені конкретним географічним середовищем з властивими йому природними і людськими факторами, і *всі етапи виробництва якого* (виготовлення (видобування) та/або

переробка, та/або приготування) здійснюються на *визначеній географічній території.*

Географічне зазначення походження (колись ГЗП) товару – це будь-яке словесне чи образне (графічне) позначення, яке *прямо або опосередковано* вказує на географічне місце (див. вище) походження товару, котрий має певні якості, репутацію або інші характеристики, *в основному* зумовлені характерними для даного географічного місця природними умовами чи людським фактором або поєднанням цих природних умов і людського чинника.

Зміст НМП та ГЗП відрізняється за 2-ма ознаками: 1) *ступенем залежності* особливих характеристик товару від природних умов його місця походження; 2) *вимогою* того, щоб властивості товару *виключно або головним чином* були зумовлені самою природою та людським фактором.

Для НМП перша залежність *обов'язкова* – хоча особливі властивості товару, позначеного цією назвою, можуть залежати і від людського чинника, характерного для цієї місцевості, але лише у поєднанні з природними умовами (використанням кліматичних умов, корисних копалин, місцевої сировини тощо). Для ГЗП у цьому ж контексті використовують термін *"в основному*", допускаючи менш тісний зв'язок.

Також *обов'язковою* для НМП є вимога того, що властивості товару *виключно або головним чином* були зумовлені самою природою та людським фактором. До ГЗП вимоги *більш лояльні*, тобто особливі характеристики, якість і репутація можуть залежати як від природних умов, так і від людського фактора, але можуть бути обумовлені поєднанням природних умов і професійного досвіду, традицій та етнографічних особливостей, характерних для даної місцевості.

В Україні, прикладом НМП можуть бути: "Моршинська", "Миргородська", "Трускавецька" (мінеральні води), "Масандра", "Шабське", "Сонячна долина" (вина), "Торчин продукт" (смакові товари) та інші, за кордоном: "Бордо", "Алазанська долина" (вина), "Цейлонський чай", "Боржомі" тощо, а ГЗП – петриківський дерев'яний розписний посуд, косівські ліжники, шотландський плед, китайський шовк, ямайський та кубинський ром, "Українська з перцем", "Львівське пиво" та ін.

Окрім того виробництво/видобування і переробку товару, позначуваного НМП, здійснюють *в межах зазначеного географічного місця*, а для ГЗП – достатньо, щоби хоча б *основна складова* позначеного цією назвою товару вироблялася/перероблялася *в межах зазначеного географічного місця*. Отже, для ГЗП сировина може бути добута/привезена з інших регіонів і піддаватися істотній переробці, достатній для надання характерних рис готовому товару.

Зауважимо, що чинному Законі вживається термін "назва, що стала видовою" *(видова назва товару)* – назва товару, яка хоч і є назвою географічного місця, в якому спочатку товар цього виду вироблявся і/або перероблявся, але перетворилася в Україні на *загальновживану назву певного виду товару* безвідносно до конкретного місця його походження, включаючи похідні від такої назви [4]. Наприклад: гірчиця "Діжонська", ковбаси "Дрогобицька" чи "Краківська", сири "Голландський" чи "Естонський", "Ризькі шпроти" і багато інших. Отже, *видова назва товару* відображає, насамперед, зв'язок "товар-якість", тоді як *зазначення походження товару* – зв'язок "місце-товар".

У практиці виробничої і торговельної діяльності країн Євросоюзу (ЄС), згідно з нормами Регламенту Європейського парламенту і Ради № 1151/2012 від 21.11.2012 року "Про схеми якості для сільськогосподарських і харчових продуктів", використовують 3 схеми *зазначення походження товарів і традиційних продуктів (географічні зазначення)*. Ці схеми (позначення) відомі як:

1) *захищене позначення походження* (англ. protected designation of origin або PDO);

2) *захищене географічне зазначення* (англ. protected geographical indication або PGI);

3) *гарантована традиційна особливість* (англ. traditional specialities guaranteed або TSG).

Метою застосування цих схем у сільському господарстві, виробничій і торговій сферах ЄС є максимальна допомога виробникам продуктів, пов'язаних з географічним

районом, шляхом: (a) забезпечення справедливих доходів від якісних властивостей їхніх продуктів; (b) гарантування уніфікованої охорони назв як права інтелектуальної власності на території Союзу; (c) надання споживачам *чіткої інформації про властивості продукту, які формують додану вартість* [6].

Для досягнення означеної мети вказані *географічні зазначення* відповідають такому змісту.

1. "PDO" – назва, що ідентифікує продукт: a) який походить з конкретного місця, регіону або, у виняткових випадках, країни; b) якість чи характеристики якого суттєво або виключно зумовлені певним географічним середовищем та притаманними йому природними та людськими чинниками; c) всі етапи виробництва відбуваються у визначеному географічному районі [6].

Найвідоміші приклади товарів, яким присвоєне PDO: "Фета", "Горгондзола", "Пармезан", "Рокфор", "Камамбер" (сири – Греція, Італія, Франція); "Коньяк", "Арманьяк" (бренді – Франція); "Портвейн", "Шампанське", "Бордо" (вина – Португалія, Франція); "Prosciutto Toscano" (шинка, Італія); "Latzimas" (оливкова олія – Греція); "Modena" (бальзамічний оцет – Італія) та багато ін.

2. "PGI" – назва, яка ідентифікує продукт: a) який походить з конкретного місця, регіону чи країни; b) певна якість, репутація чи інша характеристика цього продукту суттєво пов'язана з його географічним походженням; c) принаймні один з етапів виробництва цього продукту відбувається у визначеному географічному районі [6].

Прикладами продуктів, які отримали в ЄС охоронне позначення "PGI" є: "Cornish sardines" (риба – Англія); "Ceskopivo" (пиво – Чехія); "Herefordshire" (сидр – Англія); "Lübecker Marzipan" (кондитерський виріб – Німеччина); "Scotch Beef and Lamb" (яловичина і баранина – Шотландія); "Marchfeldspargel" (спаржа – Австрія) ; "Oštiepok" (овечий сир – Словаччина); "Kaszëbskô malëna" (кашубські полуниці – Польща) та інші продовольчі товари високого рівня якості.

3. "TSG" описує конкретний продукт (страву), який: a) є результатом способу виробництва або перероблення чи має такий склад, що відповідає традиційній практиці для такого продукту; або b) його вироблено з сировини чи інгредієнтів, які використовуються традиційно [6].

Отже схема якості TSG, яка спрямована на забезпечення режиму захисту для *традиційних харчових продуктів (страв) специфічного характеру*, відрізняється від PDO та PGI, оскільки *не підтверджує*, що захищений харчовий продукт має *зв'язок з певною географічною територією*. Головними тут є 2 ознаки: 1) "специфічний характер" 2) і/або "традиційність її сировини, способу виробництва або переробки". *Специфічність характеру* – це "характерні виробничі атрибути, які чітко відрізняють продукт від інших подібних продуктів тієї ж категорії", а *"традиційність"* – це "перевірене використання на внутрішньому ринку протягом періоду, який дозволяє передачу між поколіннями; цей період повинен бути не менше 30 років" (ст. 3 Регламенту 1151/12) [6].

Оскільки, TSG надає ексклюзивне право на *зареєстровану назву продукту*, то його можуть використовувати виключно ті виробники, які відповідають встановленому способу виробництва і специфікації продукції [6]. Приклади продуктів з таким маркуванням: TSG "Братиславський ріжок" (Гільдія пекарів і кондитерів Західної Словаччини); TSG "Pierekaczewnik" (традиційний пиріг для регіону Підляшшя, Польща); TSG "Pizza Napoletana" (Італія); TSG "Скландраусіс" (випічка, Латвія).

Економічний зміст застосування вказаних схем захищених географічних зазначень у назвах товарів полягає у потенційно величезних прибутках. За повідомленнями Європейської Комісії за останні роки країни Євросоюзу саме від реалізації агропродовольчих товарів і спиртних напоїв з *оригінальними географічними найменуваннями*, тобто назви яких захищені у переліку т. зв. *географічних індикаторів ЄС (Geographical Indications, GIs)*, щорічно отримують прибуток в сумі майже € 75 млрд. При цьому, понад 20 % від цієї суми припадає на експорт за межі ЄС, а обсяги продажів товарів з захищеними географічними назвами у

вартісному вимірі в середньому вдвічі вищі, ніж аналогічних товарів без відповідної сертифікації.

В Україні поступово поширюється практика юридичного захисту *географічних зазначень* у назвах товарів. Так, станом на 2019 рік у "Відомостях Державного реєстру України назв місць походження та географічних зазначень походження товарів і прав на використання зареєстрованих кваліфікованих зазначень походження товарів (КЗПТ)" зареєстровано 42 такі позначення. З них, 18 для українських товарів (мінеральні води, вина, ігристі вина, коньяк), 2 – для італійських (шинка, сир, ігристі вина), 1 – російських (горілка, тульський пряник), 1 – товарів з Перу (алкоголь) і 22 – для грузинських (вина, алкоголь, мінеральні води).

Крім того, Україна, відповідно до Угоди про асоціацію з ЄС та їхніми державами-членами, охороняє понад 3000 (!!!) КЗПТ Європейського Союзу (продовольчі товари та с/г продукція).

Величезну перспективу в Україні має впровадження, за сприяння ЄС, комплексної системи PDO/PGI/TSG, результатом якої стане захист економічних інтересів і підвищення маркетингового потенціалу українських виробників продовольства, особливо малих та середніх. Також це матиме позитивний ефект для розвитку сільської місцевості, зокрема, в частині зростання інтересу до сільського туризму. З цією метою в Україні, найближчим часом, планується зареєструвати: 2 PDO для сирів (гуцульської овечої *бриндзі* та гуцульської коров'ячої *бринзи*), 2 PDO для фруктів та овочів (херсонський кавун і мелітопольська черешня), 2 PGI (Закарпаття, Білгород-Дністровський) і 2 PDO (Шалбаг, Ялпуг) для вин, 1 PGI – для алкогольного напою та 1 PGI для меду (закарпатський мед).

Відзначимо, що для сиру *"гуцульська овеча бриндзя"* вже з 11 листопада 2019 року видане Свідоцтво про реєстрацію права на використання зареєстрованого зазначення походження товару за № 3117/01, що стане підставою для отримання ним статусу PDO у найближчому часі.

Список використаних джерел

1. Шумський О.В., Беднарчук М. С. "Інформатизація" як змістовий напрям "модернізації" сучасної товарознавчої науки. Актуальні проблеми економіки і торгівлі в сучасних умовах євроінтеграції : Матеріали наукової конференції професорсько-викладацького складу та аспірантів Львівського торговельно-економічного університету. Львів, 10-11 травня 2018 року. С. 290–291.

2. Полікарпов І. С., Шумський О. В. Товарна інформація : підручник. К. : Центр навчальної літератури, 2006. 616 с.

3. Шумський О. В. Наукове обґрунтування інформаційного забезпечення товарів : дис. канд. техн. наук. Львів : Львівська комерційна академія, 2015. 222 с.

4. Про правову охорону географічних зазначень. Закон України від 16 червня 1999 року № 752-XIV (редакція від 01.01.2020). URL: https://zakon.rada. gov.ua/laws/show/752-14/.

5. Географічні бренди сирів і шампанського щорічно приносять ЄС 75 млрд євро. URL: https://www.unn.com.ua/uk/news/1864981-geografichni-brendi-siriv-i-shampanskogo-schorichno-prinosyat-yes-75-mlrd-yevro/.

6. Регламент Європейського парламенту і ради (ЄС) № 1151/2012 від 21 листопада 2012 року про схеми якості для сільськогосподарських і харчових продуктів. URL: https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/55-GOEEI/es-11512012.pdf.

Ковальова Д. О.
судовий експерт відділу товарознавчих
та гемологічних досліджень
Львівського НДЕКЦ МВС України,
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Товарознавство та комерційна діяльність",
спеціальність "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"
Науковий керівник: д.т.н., проф. Ємченко І. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ТОВАРОЗНАВЧО-ЕКСПЕРТНА ДІЯЛЬНІСТЬ У ПОПЕРЕДЖЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ ЗЛОЧИНІВ

Наразі в Україні не знайдеш людину старше за 12 років і до 70+, які б не користувалися засобами мобільного зв'язку. Стільникові телефони стали частиною нашого життя.

Становлення ринкових відносин, розвиток підприємництва, збільшення кількості суб'єктів, що здійснюють різні види діяльності доволі недостатньо компетентним шляхом, призвело до зростання кількості господарських справ, пов'язаних з недотриманням договірних відносин, із фальсифікацією продукції, недобросовісною конкуренцією. Значна кількість експертних товарознавчих досліджень проводиться за цивільними позовами про захист прав споживачів, а також при розгляді цивільних справ, пов'язаних з розподілом майна, відшкодуванням збитків при пошкодженні майна, випуском або продажом недоброякісної продукції, коли обставини потребують дослідження споживчих властивостей продукції, товарів і сировини [1].

Судова товарознавча експертиза є одним з відносно нових видів експертиз. Вона призначається у випадках, коли при досудовому розслідуванні кримінальних правопорушень або судовому розгляді кримінальних проваджень, цивільних, господарських справ і справ про адміністративні правопорушення виникає потреба у спеціальних знаннях у галузі товарознавства.

При проведенні товарознавчих експертиз поряд з іншими завданнями встановлюють різноманітні властивості об'єктів дослідження. У товарознавчій експертизі для визначення вартості нового виробу використовують різні джерела цінової інформації; при визначенні вартості конкретного виробу необхідно врахувати ситуацію, яка складається на ринку щодо нього і характеризується рівнем попиту й пропозиції, кон'юнктурою ринку в конкретний проміжок часу та в конкретному регіоні, а також аналізувати цінову інформацію з достовірних легітимних джерел [1, 2].

Зазначені вище та інші завдання вирішуються в межах компетенцій, покладених на Експертну службу МВС України. Одним із основних завдань Експертної служби МВС є проведення експертиз та досліджень за кримінальними, цивільними справами, а також у позасудовому провадженні, виконання інших робіт у межах своєї компетенції [3].

До складу Експертної служби МВС України входять – Державний науково-дослідний експертно-криміналістичний центр (ДНДЕКЦ) МВС України, утвореного у 1998 році та територіальні науково-дослідні експертно-криміналістичні центри (НДЕКЦ) МВС України. Одним з основних завдань Експертної служби МВС України є проведення експертиз та досліджень за кримінальними, цивільними справами, а також у позасудовому провадженні, виконання інших робіт у межах своєї компетенції [3].

На сьогоднішній день Експертна служба МВС, зайнявши чільне місце серед державних спеціалізованих судово-експертних установ, забезпечує майже 80% потреб досудового і судового слідства у проведенні експертиз у кримінальних провадженнях.

Експертне дослідження – дослідження, яке проводиться експертом на основі спеціальних знань матеріальних об'єктів, явищ і процесів, які містять інформацію про обставини події, за зверненням юридичних або фізичних осіб. Об'єктами досліджень можуть бути будь-які матеріальні носії інформації (сліди або їх копії, документи, речовини, зображення, вихідні дані тощо) та/або відомості про них та порівняльний матеріал, що надходять до ДНДЕКЦ, НДЕКЦ з

метою дослідження під час проведення судової експертизи або експертного дослідження [3].

Діяльність Експертної служби МВС (Державного науково-дослідного експертно-криміналістичного центру МВС (ДНДЕКЦ) та науково-дослідних експертно-криміналістичних центрів (НДЕКЦ)) з приймання, реєстрації, обліку, зберігання, дослідження матеріалів, що надходять для проведення судової експертизи, експертних досліджень, та оформлення їх результатів регулюються нормативно-правовими актами [4, 5].

Підставою для проведення експертиз відповідно до чинного законодавства є процесуальний документ (постанова, ухвала) про призначення експертизи, складений уповноваженою на те особою (органом) або документ про призначення експертизи (залучення експерта), у якому обов'язково зазначаються реквізити, перелік питань, поставлених експерту, а також об'єкти, що підлягають дослідженню.

Результати проведення судової експертизи оформлюються висновком експерта.

Проведення судової експертизи та експертного дослідження доручається працівникам ДНДЕКЦ, НДЕКЦ, які атестовані Експертно-кваліфікаційною комісією МВС як судові експерти за відповідною експертною спеціальністю. Наприклад експертна спеціальність 12.1 "Визначення вартості машин, обладнання, сировини та споживчих товарів" дозволяє проводити товарознавчу експертизу.

До числа об'єктів дослідження у сфері товарознавчої експертизи належать обладнання (станки, машини та механізми), сировина (зернові культури, продукти нафтопереробної галузі, продукти металообробної галузі) та товари народного споживання (засоби зв'язку, побутова техніка, одяг, взуття та галантерея, вироби з дорогоцінних та напівдорогоцінних металів та інші непродовольчі товари). Об'єктами товарознавчої експертизи можуть бути й інші товари.

Основними завданнями товарознавчої експертизи є:

– визначення вартості товарної продукції різних категорій;

– визначення належності товарів до класифікаційних категорій, які прийняті у виробничо-торговельній сфері;

– визначення характеристик об'єктів дослідження відповідно до вимог Українського класифікатора товарів зовнішньої економічної діяльності;

– визначення змін показників якості товарної продукції;

– установлення способу виробництва товарної продукції: промисловий чи саморобний, підприємства-виробника, країни-виробника.

Орієнтовний перелік вирішуваних експертом питань:

– яка ринкова вартість об'єктів дослідження станом на певну дату?

– яке найменування та призначення товарів?

– які технічні характеристики об'єктів дослідження?

– які характеристики об'єктів дослідження відповідно до вимог Українського класифікатора товарів зовнішньої економічної діяльності?

– чи має даний виріб дефекти? Якщо так, то які саме?

– яка групова належність (класифікаційна категорія) виробу, наданого на дослідження?

Процедура експертизи містить декілька етапів.

1. Організація приймання, реєстрації матеріалів, поданих в експертне провадження, та видачі або надіслання ініціаторам результатів експертних проваджень та об'єктів дослідження.

2. Організація проведення судової експертизи та експертного дослідження.

3. Проведення судової експертизи та експертного дослідження

4. Оформлення висновку експерта, висновку експертного дослідження або повідомлення про неможливість проведення судової експертизи і клопотання експерта

Розглянемо алгоритм проведення судово-товарознавчої експертизи на прикладі діяльності відділу товарознавчих та гемологічних досліджень Львівського науково-дослідного експертно-криміналістичного центру МВС України.

До Львівського науково-дослідного експертно-криміналістичного центру від структурних підрозділів Головного управління Національної поліції у Львівській області із супровідним листом надійшла ухвала про призначення судової товарознавчої експертизи

винесена слідчим суддею за клопотанням слідчого у кримінальному провадженні, унесеному до Єдиного реєстру досудових розслідувань.

Проведення судової експертизи було доручено судовому експертові відділу товарознавчих та гемологічних досліджень Львівського НДЕКЦ МВС, який має вищу юридичну освіту, кваліфікацію судового експерта з правом проведення судової товарознавчої експертизи за спеціальністю 12.1 "Визначення вартості машин, обладнання, сировини та споживчих товарів" з відповідним стажем експертної роботи.

Експерт попереджається про відповідальність за завідомо неправдивий висновок експерта та відмову без поважних причин від виконання покладених на нього обов'язків за статтями 384, 385 Кримінального кодексу України.

Обставини справи відомі з ухвали про призначення судової експертизи.

Об'єктом експертизи був мобільний телефон чорного кольору марки "HUAWEI Y3" моделі CRO-U00, наданий у прозорому полімерному пакеті разом із SIM-картою та картою пам'яті.

На вирішення судової експертизи поставлено запитання: яку ринкову вартість має мобільний телефон марки "HUAWEI", моделі CRO-U00, чорного кольору, станом на 01.01.2019 року.

Під час проведення судової експертизи використовувалися такі інформаційні джерела як інструкції, методики, веб-сайти розетка та OLX.

Обмеження щодо достовірності дослідження дозволяли прийняти складений експертом висновок тільки за дотримання певних вимог: щодо товарного стану об'єкту досліджень, відповідності технічного стану об'єктів вимогам нормативно-технічної документації і отримання інформації з незалежних джерел.

Огляд об'єктів дослідження проводився у приміщенні Львівського НДЕКЦ МВС, при штучному освітленні.

Наступним етапом є дослідження, яке починається з виявлення видимих ознак порушення цілісності упакування (прозорий полімерний пакет із перев'язаною ниткою з биркою горловиною), в якому міститься об'єкт. До висновку експерта додаються фотографії загального вигляду об'єктів дослідження в упакуванні та без упакування (з двох боків).

Експерт проводив дослідження, виходячи зі своїх спеціальних знань та межах компетенції. При цьому встановлювались найменування, основні характеристики, конструктивні особливості, товарний стан об'єктів, на підставі чого визначалась їх ринкова вартість.

При дослідженні застосовувались органолептичний та інструментальний методи. Органолептичним методом визначалися ідентифікаційні дані об'єктів дослідження, його комплектність, укомплектованість та товарний (технічний) стан. Інструментальним (вимірювальним) методом за допомогою вимірювальної металевої лінійки здійснювалися заміри необхідних параметрів.

Експертом було визначено, що представлений на дослідження мобільний телефон виготовлений в корпусі з матеріалу чорного та сірого кольорів. Тип телефону – моноблок; клас – мультимедійний, смартфон.

За результатами проведеної експертизи була встановлена ринкова вартість представленого на дослідження мобільного телефону.

Список використаних джерел

1. Експертизи у судочинстві України Судова товарознавча експертиза. URL: https://pidruchniki.com /74915/pravo/sudova_tovaroznavcha_ekspertiza.

2. Барна М. Ю., Коваль М. Н. Судово-товарознавча експертиза: практикум : навч. посібник. Львів : видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2017. 256 с.

3. Про утворення Державного науково-дослідного експертно-криміналістичного центру Міністерства внутрішніх справ : Постанова Кабінету Міністрів України № 617 від 06.05.1998 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/617-98-%D0%BF.

4. Про затвердження Інструкції з організації проведення та оформлення експертних проваджень у підрозділах Експертної служби Міністерства внутрішніх справ України : Наказ МВС України від 17.07.2017 р. № 591.

5. Про затвердження Інструкції про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень та Науково-методичних рекомендацій з питань підготовки та призначення судових експертиз та експертних досліджень: Наказ Міністерства юстиції України від *08.10.98 № 53/5. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0705-98.*

Колодна З.-М. Р.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Харчові технології",
спеціальність "Харчові технології"
Науковий керівник: д.т.н., проф. Ощипок І. М.
Львівський торговельно-економічний університет

ЗАСТОСУВАННЯ ПРОТЕОЛІТИЧНІИХ ФЕРМЕНТІВ У ТЕХНОЛОГІЇ ПЕРЕРОБКИ М'ЯСА

У сучасній харчовій промисловості знаходять застосування різні способи поліпшення якості харчових продуктів і вдосконалення технологічного процесу. В даний час широко використовується попередня обробка сировини перед безпосереднім початком технологічних процесів: різні фізичні, хімічні, біохімічні методи обробки. Так як ферменти зберігають свої властивості і поза організмом, їх успішно використовують у різних галузях промисловості.

Теплова денатурація білків при нагріванні м'яса має двояку дію на його структурні елементи. Вміст м'язових волокон ущільнюється з відділенням в міжм'язовий простір значної кількості рідини. Діаметр м'язових волокон в результаті цього зменшується, а зусилля, необхідне для розрізання волокон, зростає. Колагенові волокна в цей час поглинають воду з навколишнього середовища, набухають, діаметр їх збільшується, довжина скорочується. Зазначені зміни в структурі м'яса стають помітними вже при температурах 50 ... 60 ºС.

Подальше підвищення температури м'яса супроводжується ще більшим ущільненням м'язових і розпушуванням колагенових волокон в результаті часткового гідролізу колагену і переходу в глютин – білок, розчинний в гарячій воді. В результаті цього зусилля різання м'яса уздовж м'язових волокон зменшується. Зниження міцності ендомізія і перимізія лежить в основі розм'якшення м'яса при тепловій кулінарній обробці. У кулінарно готовому м'ясі 20 ... 40 % колагену переходить в глютин. Таким чином, для обробки м'яса з метою поліпшення консистенції виробів придатні ферментні препарати, протеолітична активність яких в температурному інтервалі 60 ... 70 °С досить висока, що гарантує вплив ферментів препарату на денатуровані білки внутрішньом'язової сполучної тканини. При цьому треба мати на увазі, що в стандартах на ферментні препарати їх активність виражається в одиницях протеолізу гемоглобіну при температурі 30 °С. Цих даних недостатньо для вирішення питання про придатність препарату для розм'якшення жорсткого м'яса, тобто про активність ферментів при підвищених температурах.

Для підвищення якості м'яса застосовують протеолітичні ферменти, що каталізують гідроліз пептидних зв'язків в молекулах білків і пептидів. Вони викликають зміни тканини, підвищують їх якісні характеристики. Ферментний препарат трансглютаміназа каталізує процес утворення поперечних пептидних зв'язків між молекулами білків. Переваги його використання полягають у тому, що він дозволяє ущільнити текстуру ковбасних виробів (варених, напівкопчених і варено-копчених ковбас), цільнокускових м'ясних продуктах і шинок. Завдяки ущільненню текстури ковбас і варено-копчених виробів, знижуються втрати при їх різанні тонкими скибочками, скорочується час дозрівання сирокопчених ковбас на 1\3, що дозволяє збільшити оборот продукції і відповідно прибуток. Також попереджається розпадання на скибочки пресованих варено-копчених делікатесів, що дозволяє випускати стандартний за формою продукт з дрібних шматків м'ясної сировини.

Ферментний препарат транглютаміназа BioBond TG- ЕВ3 сприяє поліпшенню взаємодії білкової і водної фаз м'ясних емульгованих продуктів за рахунок утворення додаткових зв'язків в білковій молекулі, що дозволяють пов'язувати і утримувати додану до м'яса воду. Планується введення транглютамінази в рецептуру ковбаси вареної – Докторської, категорії "А" в кількості 0,03 % і в рецептуру сосисок категорії "А" в кількості 0,04 %.

Кук Н. Б.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Харчові технології",
спеціальність "Харчові технології"
Науковий керівник: к.т.н., доц. Бліщ Р. О.
Львівський торговельно-економічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРАФТОВОГО ПИВОВАРІННЯ В УКРАЇНІ

Останніми роками розвиток пивоваріння на світовому ринку пов'язаний із появою нового тренду – Craft beer [1]. Крафт – це мистецтво. Це означає, що ідеї та рецепти мають народжуватися від натхнення пивовара, а не з вимог маркетингового відділу чи відділу продажу. Для того щоб створити щось унікальне, змістовне, памятне, потрібні пристрасть і непохитна позиція.

Міні-пивоварні випускають невеликі партії крафтового пива – натурального, без барвників, консервантів, пастеризації й за особливими рецептами. Такий напій викликає цікавість у споживачів, обсяги його продажу постійно зростають.

Проте, крафтові пивоварні все ще займають невелику частку, сумарно близько 0,5% пивного ринку в Україні. Ще близько 7-8% належить регіональним виробникам. Решта понад 90% – це великі промислові підприємства.

У той же час в Європі мінімум 20-30% ринку належить регіональним пивоварням, у Німеччині, Бельгії та Чехії обсяг продукції таких пивоварень може становити до 40% ринку.

Підвищений інтерес до крафтового пивоваріння спричинений можливістю запропонувати споживачеві нетрадиційні сорти пива з додаванням оригінальних натуральних компонентів, що поліпшують якість продукту, особливо органолептичні показники.

Основним стимулом розвитку крафтового пивоваріння є можливість отримання високоякісного нефільтрованого продукту. Поєднуючи різні типи солоду, сорти хмелю та інші інгредієнти, пивовари створюють унікальний продукт, зварений за особливою рецептурою та технологією. Використання інших добавок має бути направлене на покращення смаку або отримання оригінальних смакових характеристик.

У світі на сьогодні є декілька основних трендів крафтового пивоваріння. Місце сильно охмелених видів (IPA/APA) займають сауери (sour), бітери (bitter), ламбіки (lambick). Перспективними є лагери (lager) і пілси (pilsner), з яких і починалося крафтове пивоваріння [2].

Асортимент крафтового пива має більше 65 000 сортів пива за рахунок комбінацій основних інгредієнтів і смакових добавок таких як плодово-ягідна, пряно-ароматична та лікарська рослинна сировина.

Мотивацією крафтового пивоваріння є кінцевий покупець, який стає прихильником певного сорту пива. Важливу роль у підтримці цього сегменту в Україні відіграють профільні асоціації, які підтримують та проводять фестивалі вишуканого пива з дегустаціями і конференціями приватних пивоварів.

Сьогодні в Україні налічується близько 200 малих пивоварень. За даними компанії PostEat, до топ-списку кращих пивоварень входять "VARVAR", "Правда", "Collider Brevery", "Ципа", "Bierwelle", "White Rabbit", "Andrii's Craft Brewery", "K&F Brevery".

Популярним сортом "VARVAR" є легендарний Milk Stout – темне пиво в англійському стилі, в яке додається лактоза, що нівелює гіркоту від обсмажування солоду. Львівський Театр пива "Правда" відомий темним елем "Львівська весна", який у 2016 році завоював титул кращого українського пива за версією найбільш масштабного пивного рейтингу світу Rate Beer Best. "Collider Brevery" варить пиво із найбільшим вмістом сухих речовин – 31% та має в асортименті гарбузове пиво. Продукція "Ципи" – це гіркий пейл-ель і світлий лагер.

Чернігівська компанія "Bierwelle" пропонує освіжаючий світлий ель, африканський хмільний лагер, густий стаут, а також пиво з коноплі, кропиви та червоний ель – напій червоно-рубінового кольору з тонким горіховим і шоколадно-карамельним ароматом.

Найбільшу популярність "White Rabbit" дало пиво Lupulin – американський IPA, яке

поставило український рекорд гіркоти в крафтовому пивоварінні.

“Andrii’s Craft Brewery” варить елі в американському, англійському і бельгійському стилях, також створюються сезонні сорти – різдвяне або гарбузове, браун ель в американському стилі з додаванням обсмаженої кокосової стружки в кінці бродіння, кавовий браун ель з арабікою з Танзанії та легкий ель золотого кольору з додаванням меду і кукурудзи.

Найбільш топовими позиціями “K&F Brevery” є браун ель Sex with Mermaid, в якому не обсмажені зерна кави поєднуються з ягідними тонами, а також Drunken Monkey IPA, який характеризується насиченим і тривалим трав’яним присмаком.

Крафтове пивоваріння – це неосяжне поле для експериментів. Часто пивовари виходять за межі конкретного стилю і варять оригінальні напої з додаванням найрізноманітніших інгредієнтів. Пиво з ягодами, екстрактами трав чи квітів вже давно не дивина. Неочікувані смаки та індивідуальний підхід до рецепту – одна з головних переваг крафтового продукту перед масовим. Слід відзначити, що ринок хмільного напою вищого класу є недостатньо розвинутим, тому створення нових сортів має перспективне майбутнє.

Крафтове пиво формує особливу культуру споживання. Завдяки нестандартному смаку та безлічі характеристик, воно стимулює споживача дізнаватись більше, розвивати власні смакові рецептори та цікавитись все новими та новими сортами.

Крафтове пивоваріння в Україні – на початку шляху. І будемо сподіватися, що недивлячись на всі соціально-економічні і законодавчі перешкоди, крафтове пивоваріння займе належне місце на ринку пива України.

Список використаних джерел

1. Хомусько С. Крафтовое пиво: почему к нему растет интерес в Украине и мире. URL: http://delo.ua/business/kraftovoe-pivo-pochemu-k-nemu-rastet-interes-v-ukraine-i-mire-333145/.

2. Украинский крафт: топ отличных отечественных пивоварен. URL: https://posteat.ua/obzory/ukrainskij-kraft-top-otlichnyx-otechestvennyx-pivovaren/.

Лабай А. А.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП “Харчові технології”,
спеціальність “Харчові технології”
Науковий керівник: к.т.н., доц. Донцова І. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ ВИКОРИСТАННЯ НЕТРАДИЦІЙНОЇ СИРОВИНИ У ВИРОБНИЦТВІ КРЕКЕРІВ

Актуальною тенденцією сьогодення є можливість моделювання рецептури та технології виробництва крекерів. Ці борошняні кондитерські вироби характеризується низьким вмістом важливих біологічно активних речовин – вітамінів, каротиноїдів, макро- і мікроелементів, харчових волокон. Така проблема може бути вирішена шляхом введення в рецептури виробів нетрадиційних видів сировини.

Експериментально доведено доцільність використання фруктоовочевих добавок у рецептурах крекерів. Так, додаванням апельсинового пюре в кількості: 2,5; 5; 7,5; 10; 12,5; 15; 17,5 і 20% змінювало реологічні характеристики крекерного тіста, а його хімічний склад збагачувався мінеральними речовинами (калій, кальцій, магній, залізо, фосфор, натрій), вітаміном С, пектиновими речовинам та харчовими волокнами [21].

При проведенні лабораторних випічок у крекерне тісто додавали гарбузове пюре у кількості 5; 10; 15; 20; 25 % від кількості борошна. Це пюре сприяло збільшенню пластичної деформації тіста, швидкості релаксації внутрішніх напруг тіста при розкачуванні та формуванні тістових заготовок. Також відомо, що гарбузове пюре збагатило крекер вітаміном Т (B_{11}), який має антиоксидантні властивості, а також магнієм, сіркою, хлором, цинком, калієм та кальцієм.

Також, відповідно до визначеної мети було обґрунтовано раціональне дозування вичавок з гарбуза (83,53 кг на тонну готової продукції) та розрахована виробнича рецептура. Встановлено, що введення такого компоненту в рецептурний склад крекеру створює сприятливі умови для життєдіяльності дріжджової мікрофлори і призводить до інтенсифікації біотехнологічних процесів, частково нівелює зміцнюючу дію харчових волокон вичавок з гарбуза на тісто для крекеру, та забезпечує якість готових виробів на рівні контролю.

Висушені вичавки соку прямого віджиму з гарбуза у поєднанні з амарантом підвищили вміст харчових волокон, β-каротину та токоферолу у прошарованому крекері.

Високими органолептичними показниками якості відрізнялись зразки крекеру з додаванням рослинних порошків із капусти, імбиру, кмину, петрушки та кропу, які мали дисперсність 30...50 мкм, у кількості 10 % до маси рецептурної суміші. Протягом пролонгованого зберігання нові вироби виявляють стійкість до окислювальних процесів як в паперовому, так і полімерному пакованні, в порівнянні з контролем.

Як нетрадиційну сировину для виробництва крекерів використовують мультиензимні композиції (комплекс ферментів бактеріальної та грибної протеаз, грибної амілази і ксиланазу); фосфатидний концентрат; суміші висівок; спеції (гвоздика, кориця); овочеві пюре (морква, буряк, гарбуз); м’яту перцеву; топінамбур; цикорій коренеплідний; рисове, гречане та вівсяне борошно; картопляний крохмаль та крихти житньо-пшеничного хліба, збагачені шротом пшеничних зародків і кукурудзяним глютеном; олію рижикову. Використання цих добавок дає можливість отримати продукти дієтичного харчування, збагачених харчовими волокнами, вітамінами, антиоксидантами, мінеральними речовинами. Додавання мультиензимних композицій зменшує вміст клітковини у тісті й тим самим покращує реологічні характеристики готових виробів та подовжує термін їх зберігання.

В технології крекеру доцільно використовувати борошно з нетрадиційних зернобобових культур. Це дозволяє скоротити витрати пшеничного борошна і, як правило, підвищує харчову цінність готової продукції.

Заміну пшеничного борошна на борошно з горохових пластівців провели за сухими речовинами у кількості 10%, 15%, 20%, 25%, 30% у рецептурі крекеру “Любительський”. За органолептичними показниками нові крекери мали більш виражений солом’яний колір у порівнянні з контрольним зразком, без сторонніх домішок і плям. На зламі всі зразки мали рівномірну пористість, а смак і запах крекеру притаманні добре пропеченим виробам.

При виробництві крекеру підвищеної біологічної цінності доцільно замінювати пшеничне борошна на нутове у кількості не більше 10%. Такий крекер у порівнянні з контрольним зразком, містить в 1,3 рази більше білка і, в середньому, в 1,5 рази більше мінеральних речовин (натрію, калію, кальцію, магнію, фосфору, заліза), а також зберігає традиційні органолептичні показники.

Використання нетрадиційної сировини рослинного походження для виробництва пікантних крекерів дає можливість отримати продукцію з багатофункціональними властивостями. Проведений комплексний аналіз якісного компонентного складу пажитника сінного ідентифікував велику кількість біологічно активних сполук, а саме флавоноїдні сполуки, органічні кислоти, вуглеводи. Використання листків пажитника сінного дозволить збагатити борошняні кондитерські вироби, зокрема крекери, мікро- та макроелементами, що підвищить їх харчову цінність, а особливий природний пряний аромат зробить їх оригінальними та конкурентоспроможними.

Запропоновано додавати у рецептурний склад крекерів настій порошків лікарських рослин солодки, деревію та звіробою. Саме у формі 5% настою лікарську рослинну сировину буде зручніше вводити у їх рецептурний склад, тому що так переходять усі біологічно-активні речовини. За результатами досліджень, кількість харчових волокон у крекері “З солодкою”, “З деревієм”, “З звіробоєм” збільшилась відповідно на 8,4%, 6,2% та 6,0%, а органічних кислот на 10%, 10% та 15%. У крекері з додаванням настою деревію кількість білку збільшилась на 19%, з солодкою на 2,1%, а з звіробоєм – 4,3%. Використані нетрадиційні рослинні добавки сприяли покращенню мінерального складу крекерів.

Вітамінний склад крекерів функціонального призначення також істотно збагатився – збільшився вміст вітамінів B_1 та B_2 у середньому у 1,5 рази. У крекерах з настоєм звіробою з'явились вітаміни Р та РР.

Вивчена можливість використання екстракту люцерни "Ераконд" в технології крекеру у кількості 1% до маси борошна на стадії змішування рідких компонентів і цукру з дріжджами. При його додаванні кислотність і намочуваність виробів збільшуються, щільність знижується, а масова частка вологи не змінюється. Використання екстракту люцерни "Ераконд" в технології крекеру дозволяє скоротити тривалість бродіння тіста на 50 % та знизити кількість солі у рецептурі на 50%.

Розроблено технологію виробництва діабетичного крекеру із використанням рослинної клітковини Вітацел WF-600R і порошку топінамбуру. Добавку Вітацел WF-600R вводили в кількості 1% до маси борошна, а порошок топінамбура (ПТ) – 5%. Дослідні зразки крекерів мали більш темне забарвлення та рівномірну структуру. Підвищення харчової цінності крекеру відбулося не тільки за рахунок зниження цукромісткості, а і збагачення харчовими волокнами, пектином і клітковиною, які виводили з організму токсичні і баластні речовини, а інулін і фруктоза брали участь в обмінних процесах засвоєння і сорбції глюкози.

Отже, для виробництва крекерів використовують нетрадиційну сировину, яка нешкідлива для організму людини, загальнодоступна, дешева, а головне, є природним джерелом збагачення готової продукції білками, жирами, харчовими волокнами, вітамінами, мінеральними речовинами, поліфенольними сполуками та іншими біологічно активними речовинами.

Павук М. В.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Харчові технології",
спеціальність "Харчові технології"
Науковий керівник: к.т.н., доц. Лебединець В. Т.
Львівський торговельно-економічний університет

ЗБАГАЧЕННЯ ВАФЕЛЬНИХ НАПІВФАБРИКАТІВ БІОЛОГІЧНО ЦІННОЮ РОСЛИННОЮ СИРОВИНОЮ

Особливе місце у сегменті борошняних кондитерських виробів займають вафлі. Вафлі – широко розповсюджені кондитерські вироби, що користуються стійким попитом як у дітей, так і у дорослого населення. Вони виступають як самостійний продукт, а також як основа для інших кондитерських виробів (тортів, цукерок, морозива тощо).

Розробка конкурентоспроможних спеціалізованих продуктів харчування є актуальним напрямом розвитку харчової промисловості. Виявлено, що при зміні рецептури борошняних кондитерських виробів, що пов'язано з виключенням із складу інгредієнтів борошна пшеничного хлібопекарського призначення, проходять зміни функціонально-технологічних властивостей напівфабрикату (тіста) і формування нових споживних властивостей готових виробів.

Запропоновано рецептуру безглютенових вафель з використанням гречаного і рисового борошна, а також проведено їх товарознавчу оцінку якості. Моделювання рецептур вафель із заміною пшеничного на суміш рисового і гречаного борошна з додаванням ваніліну дозволяє отримати тісто з добрими структурно-механічними властивостями і готовий продукт високої якості з традиційними споживчими характеристиками. Вафлі, виготовлені за розробленою рецептурою з використанням рисового і гречаного борошна, мають підвищену харчову цінність за рахунок введення гречаного борошна, яке відноситься до продуктів дієтичного призначення.

Перспективним джерелом рослинного білка, що має збалансований амінокислотний склад, є люпин. Тому одним із шляхів підвищення біологічної цінності вафель є введення в

їх склад люпинового борошна. За основу взято стандартну рецептуру цукрових вафель, в якій частину борошна пшеничного заміняли на люпинове сорту Дега. Найкращі органолептичні показники були у вафель із заміною 20% пшеничного борошна на люпинове, а саме приємний смак і аромат та насичений колір у порівнянні з контролем.

Одночасно, вафлі виготовленні з додаванням люпинового борошна характеризувались відмінними органолептичними показниками та підвищеним вмістом повноцінного білка [1].

Використання у рецептурі вафель суміші гречаного і нутового борошна, а також гарбузового пюре дозволяє отримати якісний продукт м'якої структури з більш вираженим кольором вафельних листів за рахунок внесення нутового і гречаного борошна, більш яскравим кольором начинки за рахунок заміни яблучного пюре на гарбузове, приємним ароматом і смаком, підвищеною харчовою цінністю, із вмістом всіх незамінних амінокислот, з підвищеним вмістом білків, вітамінів, мінеральних речовин, харчових волокон [2].

З метою надання вафельним напівфабрикатам горіхового присмаку та підвищеної хрусткості науковці рекомендують вводити у їх рецептуру амарантове борошно грубого помелу в кількості 50-70 % до пшеничного борошна. Запропоновані вироби характеризуються підвищеною харчовою цінністю і високими органолептичними властивостями. Основними перевагами борошно із амаранту у порівнянні із пшеничним і кукурудзяним борошном є підвищений вміст білка й незамінних амінокислот в 1,6 і 1,8 раза відповідно.

При розробці рецептур на вафлі із начинками вченими Львівського торговельно-економічного університету проведено пробне випікання та дегустаційну оцінку вафельних листів з добавлянням кукурудзяного борошна, пшеничних зародкових пластівців, панірувальних сухарів та пшеничних висівок. Використані добавки замінили 5, 10, 15, 20 і 25 % борошна пшеничного вищого ґатунку. Загалом кукурудзяне борошно вирізняється високою харчовою цінністю, а пшеничні висівки збагачують вироби дієтичною клітковиною та іншими біологічно активними речовинами. За вмістом мінеральних речовин і деяких інших сполук вони перевищують борошно пшеничне вищого ґатунку.

Науковцями запропоновано використання просяного борошна у суміші з пшеничним у виробництві вафельних напівфабрикатів. За сукупністю органолептичних і фізико-хімічних показників найкращу якість мали вафлі із заміною 20% пшеничного борошна на просяне.

Для збагачення вафельних напівфабрикатів біологічно цінними добавками рекомендують використовувати гарбузове борошно у кількості 15% до маси пшеничного борошна. Аналіз отриманих даних у процесі проведеної роботи показав, що внесення гарбузового борошна у рецептури вафель доцільне, так як це призводить до збагачення продукту білками, жирами і біологічно активними речовинами, а також удосконалює процес їх виробництва.

Розроблено технологію виробництва вафельних листів із використанням борошна із цикорію в оптимальній кількості 10% до маси пшеничного борошна, а також з додаванням лецитину. Такі вафельні листи характеризуються поліпшеною консистенцією, кавовим смаком і ароматом, з рівним і чітким рисунком на поверхні, з розвиненою пористістю та хрусткою консистенцією [3].

Таким чином, науковці і технологи спрямовують свої дослідження у напрямі розробки рецептур і удосконаленні технологій виробництва вафельних напівфабрикатів з використанням нетрадиційної сировини рослинного походження, яка сприяє збагаченню їх хімічного складу біологічно цінними активними сполуками.

Список використаних джерел

1. Рыков А. И., Агафонова С. В. Перспективы использования муки из семян люпина для обогащения мучных кондитерских изделий. Вестник молодежной науки. 2018. № 5 (17).

2. Магомедов Г. О., Олейникова А. Я., Журавлев А. А., Шевякова Т. А. Мягкие вафли с начинкой на основе тыквенного пюре. Вестник ВГУИТ. 2013. № 2. С. 115–118.

3. Петренко М. Н., Яковлева Т. В., Першакова Т. В. Влияние растительных добавок на формирование потребительских свойств вафель. Новые технологии. 2012. № 1. С. 52–55.

Партеса В. С.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Товарознавство та експертиза в митній справі",
спеціальність "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"
Науковий керівник: к.т.н., доц. Гаврилишин В. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ОСНОВНІ СВІТОВІ ВИРОБНИКИ ЧАЮ ТА ЇХ АСОРТИМЕНТНА ПРОПОЗИЦІЯ НА РИНКУ

Історичною батьківщиною чаю вважають Китай. Про те, що вперше культивувати чай стали саме китайці, свідчать стародавні китайські рукописи, яким близько 4700 років. Створений Лу Юйем у VIII столітті "Трактат про чай" зібрав воєдино всі нагромаджені знання про цілющі властивості, різновиди чаю та способи заварки цього тонізуючого напою. Спочатку чай використовували як протиотруту, потім – як ритуальне питво в обрядах, пізніше він заміняв вино ченцям-буддистам, а в V столітті н.е. чай рушив по Великому шовковому шляху в Тибет і Монголію, де його почали вживати в якості щоденного напою [1].

Довгий час існувала думка, що з різних рослин виробляють різні сорти чаю. Адже китайці суворо зберігали секрет його виготовлення. Насправді все набагато простіше – сорти зеленого та чорного чаїв виготовляють з однієї рослини, яка називається Camellia Sinensis [1].

Сьогодні за типом чайної рослини виділяють три різновиди чаю:

– китайський – китайський, японський, в'єтнамський, індонезійський, грузинський;

– асамський – індійський, цейлонський, кенійський;

– камбоджійський – вирощується в деяких районах Індокитаю.

Основними промисловими виробниками та експортерами чаю в світі є Китай, Індія, Тайвань, Шрі-Ланка, Японія, Кенія, Індонезія. Проте Китай століттями займає провідні позиції в чайному виробництві. Чайну рослину вирощують у таких провінціях, як Юньнань та Чжецзян. Головна перевага китайського чаю – розмаїття сортів: тут виробляють майже всі види чаю [2].

Хоча Тайвань офіційно має статус провінції Китаю, проте особливі чайні традиції острову визначають Тайвань, як окремий і самостійний чайний регіон. Тут виробляють різноманітні чаї: чорні, зелені, але насамперед, відомий він високогірними оолонгами.

Шрі-Ланка – батьківщина цейлонских сортів. На острові виготовляється чай в трьох місцевостях: Дімбула, Нувара Елії та Ува. Разом з Індією Цейлон є лідером у світовому експорті чорного чаю.

В Шрі-Ланці виготовляється здебільшого "ортодокс". Проте останнім часом звідси експортується не тільки чорний, але і зелений чай, який неухильно популяризується в Європі та Америці [2].

Чай культивується також в ряді регіонів Африки, а саме в Танзанії, Камеруні, Малаві; Південній Америці; Європі; Центральній Азії і Закавказзі, а також Таїланді та Туреччині, хоча обсяг виробництва в цих країнах є незначним.

Провідним виробником та експортером на світовому чайному ринку є також Індонезія.

В Кенії виготовляється чорний чай високої якості, який характеризується міцністю, ніжним ароматом і приємною терпкістю, а Японія спеціалізуються на виробництві зеленого чаю.

Загалом у світі виготовляють щорічно понад 3,5 млн. тонн чаю і щороку обсяги та його виробництво зростають, оскільки зростає попит на чай.

На сьогодні чай виробляють більше, ніж у 30 країнах, проте лідерами світової чайної індустрії, як і раніше, залишаються Індія, Китай, Кенія, Шрі-Ланка. На ці 4 країни припадає більше 50% від загального обсягу виробництва чаю [3].

Основними видами чаю на ринку є чорний та зелений байховий чай. Асортимент та сорти чаю, що позиціонують на світовому ринку наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Асортимент та сорти чаю на світовому ринку

Вид чаю	Сорт
Зелений	***Китайські сорти:*** Бі Ло Чунь, Гоу Гу Нао, Да Фан, Лун Цзин, Луань Гуапянь, Хуаншань Маофэн, Мао Цзянь, Мэн Дин Гань Лу, Тунь Лу, Хо Цин, Хоу Куй, Хуэй Мин, Хуа Дин, Цин Дин, Цюэ Шэ, Чжу Е Цин, Чунь Мээ, Юй Лу; ***Японські сорти:*** Аратя, Бантя, Гекуро, Геммайтя, Кабусетя, Камаіритя, Конатя, Кукитя, Маття, Мете, Сентя, Синтя, Томарекутя. Ходзитя, Тентя, Фукамуситя,Фумацуття
Білий	Бай Му Дань, Шоу Мей
Жовтий	Цзюньшань Інчжень
Улун	Да Хун Пао, Те Гуань Інь, Уі Яньча, Формоза, Ци-хун
Чорний	Азербайджанський, Ассам, Грузинський, Дарджилінг, Кенійський, Кимун, Лапсанг Сушонг, Пуер, Турецький, Юньнанський
Постферментований	Пуер
Змішаний та ароматизований	Гемайтя, Жасминовий, Масала, Ерл Грей, Гуй-Хуа

Чай Дарджилінг (Dardjeeling Tea) – це найрідкісніші та найпрестижніші сорти чорного чаю. Вони поділяються на групи залежно від якості листя: F.T.G.F.O.P., T.G.F.O.P., G.F.O.P.

Нілгірі (Nilgiri Tea) – самий ніжний і порівняно м'який індійський чай. Гурмани всього світу цінують його за легкість, м'який фруктовий смак і аромат з легкими цитрусовими нотками.

Ассам (Assam Tea) – характеризується сильним, солодовим смаком. Цей чай дуже міцний і дає настій темного кольору. Знамениті сади Ассама, такі як Thowra, Numalighur і Napuk є його гордістю.

Китайський "чай з Пуер" найзнаменитіший серед чорних чаїв, цінність якого з віком лише збільшується. Аромат стає густим і сильним, а смак більш вишуканим і насиченим. Відрізняється темно-коричневим настроєм і особливим "земляним присмаком".

Лун Цзин Long Jing tea або Dragon Well tea в перекладі з китайської означає "Колодязь дракона". Він дає жовто-зелений настій з ніжним тонким ароматом і багатим смаком. Даний чай містить вітамін С, амінокислоти і катехіни, за змістом яких перевершує всі інші види та сорти чаю.

"Весна смарагдового равлика" (Bi Luo Chun tea) – чай, що відрізняється дуже тонкими листям, міцно згорнутими "равликом" та має міцний аромат.

Чай люблять і цінують в усіх куточках земної кулі. Немає напою популярнішого, доступнішого та універсальнішого за своєю дією на організм людини. Даний напій має не лише приємний смак і аромат, але і здавна є відомим цілющим засобом [1].

Нещодавно Асоціація дієтологів США включила чорний і зелений байховий чай до переліку найважливіших функціональних продуктів харчування, серед тих, які підтримують здоров'я нашої шкіри і забезпечують відповідний водний баланс організму [3].

Отже, можна сказати, що на сьогоднішній день чай є звичною частиною щоденного раціону, а також він є природним енергетиком для організму людини.

Список використаних джерел

1. Чай – напій-досконалість. Енциклопедія споживача. URL: http://www.orimi.com.ua/ua/encyclopedia.

2. Країни-виробники чаю. URL: https://coffee-ucc.com/ua/pro-kavu-ta-chay/krayiny-vyrobnyky-chayu.

3. Світ чаю та кави. URL: https://teaandcoffee.ucoz.ua/index/suchasnist/0-13.

Сидорак Г. П.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Товарознавство і торговельне підприємництво",
спеціальність "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"
Науковий керівник: к.т.н., доц. Шумський О. В.
Львівський торговельно-економічний університет

АСОРТИМЕНТНІ ЗНАКИ У МАРКУВАННІ ЖІНОЧОГО ШКІРЯНОГО ВЗУТТЯ

Одним з напрямів тривалих наукових досліджень на кафедрі товарознавства та експертизи у митній справі ЛТЕУ (раніше – кафедрі товарознавства і технологій непродовольчих товарів) є *інформаційне забезпечення товарів* (ІЗТ) – як інноваційний аспект розвитку товарознавчої науки у контексті необхідності її модернізації. Змістом ІЗТ є подання *товарної інформації* споживачам, як суб'єктам сучасного динамічного і висококонкурентного ринку товарів [2]. Останнє є важливою складовою компетенцій у цій сфері майбутнього фахівця – товарознавця-комерсанта [1].

Встановлено, що найбільш перспективним об'єктом наукових теоретичних досліджень і практичних розробок в галузі ІЗТ – товарному маркуванні, є *інформаційні товарні знаки (ІТЗ)* [1, 2]. За результатами вивчення ІТЗ нами виділено нову їх групу і сформульовано визначення терміну "ідентифікаційні знаки" – *сукупність умовних позначень, котрі ідентифікують суто товарознавчі особливості виробів, які важливі для споживача/користувача інформації* [2].

Виходячи з цього визначення і використовуючи принципи аналізу функцій ЗТІ, ми дослідили особливості форми і денотату *ідентифікаційних знаків* у структурі виробничого маркування окремих груп непродтоварів, зокрема, взуття різного призначення [2, с. 13, 17].

За отриманими результатами інтерпретовано виробничий денотат цих знаків з позицій товарознавства. Доведено, що їх використання у маркуванні дозволяє інформувати споживачів і/або фахівців про особливості (на рівні показників!) окремих споживних властивостей товарів чи вихідних матеріалів, специфіку їх загального/функціонального призначення, конструкційні і технологічні особливості, видовий/модельний асортимент та ін. [2, с. 13, 17].

Крім того, ми обгрунтували додатковий поділ ідентифікаційних знаків на підгрупи (знаки споживних властивостей виробів/матеріалів; знаки призначення виробів/матеріалів; технологічні знаки; конструкційні знаки; асортиментні знаки; індекси і мовні знаки та ін.) і показали, що вони логічно походять з товарознавчого змісту знаків (ІТЗ) і практичного досвіду експлуатації маркованих ними виробів.

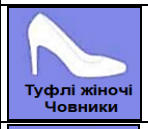
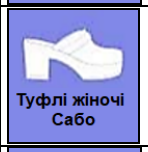
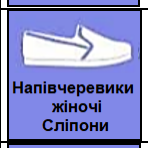
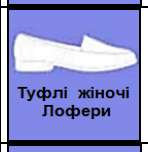
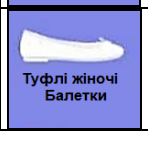
У практичному аспекті за результатами наших доробок ми пропонуємо до впровадження у структуру носіїв виробничого маркування (етикетки/ярлики на пакувальних коробках) сучасного жіночого шкіряного взуття ідентифікаційні асортиментні знаки (приклади форм і товарознавча характеристика – табл. 1).

Товарознавчий зміст (денотат) знаків, описаних у табл. 1 – це обов'язкове відображення у них 2-х вагомих характеристик взуття: *виду виробу* (визначається ступенем закривання стопи/ноги) і *його різновиду* (визначається конструктивними особливостями) [3, с. 3; 10]. Важливість такого відображення викликана, зокрема, проблемою невідповідності сучасних "ринкових назв" видів/ різновидів взуття тим, які зазначені у чинних нормативних документах і фаховій навчальній літературі [3, с. 1]. Така ж ситуація – з тлумаченням *видових назв взуття* на сторінках популярних журналів та електронних медіа, зокрема veb-сторінках інтернет-магазинів з продажу взуття. Особливо актуальною ця проблема є для сегментів ринку "взуття для молоді" і "жіноче взуття".

Впровадження у маркування *асортиментних знаків* з елементами стандартизованих термінів сприятиме науковому впорядкуванню фактичного ринкового асортименту жіночого взуття за назвами *видів/різновидів* виробів, а в подальшому – і за *фасонами/моделями*. Так, на сучасному ринку в асортименті жіночого взуття широко побутують *назви виробів*, зображення

Таблиця 1

Ідентифікаційні асортименті знаки для маркування жіночого шкіряного взуття

№ з/п	Форма ІТЗ	Позначення виду і різновиду виробу	Товарознавчий денотат ІТЗ
1	2	3	4
1.		Вид – туфлі жіночі. Різновид – човники.	Різновид туфель жіночих, відкриті (з глибоким вирізом), без застібки/ремінця, на каблуках (або без них), у які нога може легко “прослизнути”.
2.		Вид – туфлі жіночі. Різновид – сабо (клоги, клопи).	Різновид туфель (пантолет), масивні, без п’яткової частини, з високою союзкою і заокругленою носковою частиною на товстій суцільній з каблуком дерев’яній (чи з іншого матеріалу) підошві.
3.		Вид – напівчеревики жіночі. Різновид – сліпони.	Різновид напівчеревиків жіночих, легкі, без застібок чи шнурівки, з текстильним верхом, на товстій гумовій підошві (як правило, білій або світлих кольорів).
4.		Вид – туфлі жіночі. Різновид – лофери.	Різновид туфель, без застібок чи шнурівки з довгим язичком, круглим носком і перемичкою/китичкою на підйомі стопи, союзка і миски по півколу оздоблені піднятим швом, на низькому каблуку
5.		Вид – туфлі жіночі. Різновид – балетки.	Різновид туфель, легкі, м’які, без підборів, з закритим носком, на плоскій підошві або з невисоким каблуком, з верхом зі шкіри або текстильних матеріалів.

яких, за сукупністю зовнішніх ознак, дозволяють їх ідентифікувати як *фасони відповідних різновидів*, наприклад: *“стилет”, “крапельки” і “слінг-бек”* – фасони “човників”; *“чанки”* – фасон “сабо”; *“еспадрильї”* – “сліпонів” і т.п. Тому, знаки подані та описані в табл. 2, є лише “пілотними” прикладами – після виробничої і ринкової апробації їх кількість може бути значно збільшена.

Щодо покращення якості подання товарної інформації про сучасне жіноче взуття, то запропоновані *асортиментні знаки*, на нашу думку, будуть *ефективніше* виконувати функцію інформування споживачів/фахівців про *внутрішньовидовий асортимент* конкретного виду взуття (ТМ) на рівні *різновидів, фасонів*, а після внесення відповідних змін у форму знаків – на рівні *моделей* чи *артикулів*. Так буде забезпечена краща *усвідомленість вибору* споживача.

Ефективність ІЗТ тут реалізується використанням переваг знаків [1, с. 234]: *компактності* (мінімум зайнятої площі носія маркування), *наочності* (простота дизайну, лаконічність елементів, стриманість підбору кольорів), *здатності до швидкого впізнання* (макети пропонованих знаків широко побутують у друкованих та електронних мас-медіа) та їх *інформативності* (табл. 1).

Крім того, застосування пропонованих нами асортиментних ІТЗ полегшить організацію технологічного процесу продажу взуття в РТП, зокрема дрібноформатних, тобто забезпечить реалізацію принципу *“доступності товарної інформації”* у сенсі наочності і зручності доступу [1, с. 49]. Розміщення означених знаків на етикетках торців упаковок під час їх масового штабелювання значно полегшить оперативність пошуку і доступу торговельного персоналу до потрібного товару, що в свою чергу забезпечить швидше і якісніше обслуговування покупців.

Висновок: ідентифікаційні (асортиментні) ІТЗ, за умови їх інтенсивного впровадження у маркування взуття вважаємо найбільш придатними, з товарознавчого погляду, для покращення ефективності інформаційного забезпечення його споживачів і часткового спрощення організації технологічного процесу їх роздрібного продажу.

Список використаних джерел

1. Полікарпов І. С., Шумський О. В. Товарна інформація : підручник. К. : Центр навчальної літератури, 2006. 616 с.

2. Шумський О.В. Наукове обґрунтування інформаційного забезпечення товарів : автореферат дис. на здобуття наук. ступ. канд. техн. наук. Львів : ЛКА, 2015. 25 с.

3. Попович Н. І., Стефаник М. П., Беднарчук М. С. Особливості споживних властивостей взуття кілкового методу кріплення. Вісник Хмельницького національного університету. Серія “Технічні науки”. № 5. 2015. С. 141–145.

Сокальська А. А.
здобувач вищої освіти ступеня магістра
ОПП "Товарознавство та комерційна діяльність"
спеціальність "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"
Науковий керівник: д.т.н., проф. Пелик Л. В.
Львівський торговельно-економічний університет

УНІКАЛЬНІ ВЛАСТИВОСТІ ТЕКСТИЛЬНИХ ЕКОМАТЕРІАЛІВ ІЗ ВОЛОКОН ЛЬОНУ

Україна має вікові надбання щодо вирощування та переробки льону. Саме тому в цій галузі є значні перспективи для подальшого розвитку та забезпечення викорінення надходження на вітчизняний ринок продукції з ненатуральних волокон. Завдяки своїм унікальним споживним властивостям лляні тканини незамінні для багатьох виробів. Так, висока гігієнічність, зносостійкість та гарний зовнішній вигляд цих тканин зумовили широке їх застосування для пошиття столової, постільної, натільної білизни та інших виробів. Порівняно висока міцність, мала електризуємість, висока термостійкість і здатність зберігати ці властивості в процесі експлуатації зумовили традиційне використання багатьох видів лляних тканин для виготовлення різноманітних виробів технічного та спеціального призначенн.

Вагому частку на ринку екологобезпечних текстильних товарів займають льоновмісні текстильні матеріали і вироби. Завдяки унікальним медико-біологічним і фізичним властивостям лляного волокна виготовлені з нього текстильні матеріали є найбільш популярними на вітчизняному та зарубіжному ринках серед інших текстильних матеріалів. Одяг з льону впливає на фізичний та емоційний стан людини, сприяє збереженню здоров'я і збільшує опірність до різних хвороб. Дослідження Міністерства охорони здоров'я України показали, що висока гігієнічність, міцність, комфорт виробів із лляних тканин сприяють більш інтенсивному кругообігові, стимулюванню організму і зменшенню його стомлюваності. Медики вважають, що льон сприяє зниженню простудних захворювань.

Вирощування льону менш шкідливе для природи, ніж вирощування бавовни, оскільки використовується набагато менше води. Льон – дуже потужна рослина, яка практично не боїться захворювань та шкідників, тому навіть при звичайному промисловому вирощуванні використовується значно менше добрив і пестицидів[1].

Льон надає шовковистий вид тканинам за рахунок гладенької поверхні і вишуканого блиску, а підвищена твердість забезпечує стійку форму. У наш час віддається данина моді на кольорові і строкато пофарбовані тканини, проте тканини натурального кольору льону не здають своїх позицій. За прогнозами міжнародних експертів в області моди, актуальність використання лляних волокон не піде на зниження, а навпаки для створення тканин будуть використовувати волокна і нитки натурального походження.

Лляні тканини гігієнічні. Ця важлива характеристика тканини пояснюється здатністю лляних волокон активно пригнічувати життєдіяльність хвороботворної мікрофлори. Льон володіє високою електропровідністю, тобто не накопичує на собі статичну електрику. Внаслідок цього він менше інших тканин забруднюється.

Лляні тканини гігроскопічні. Гігроскопічність льону робить його кращим матеріалом для літнього одягу. Вбираючи вологу, він не прилипає до тіла, створюючи відчуття комфорту.

Лляні тканини регулюють теплообмін. У жарку погоду краще носити натуральні тканини, які пропускають повітря. Тканин з такими властивостями достатньо, однак льон має додаткову перевагу – він наділений теплоізолюючими властивостями. Проведені під керівництвом Ю.В. Вадковскої випробування протягом 7 років показали, що люди в льняному костюмі втрачали за годину поту на 50-100 г менше, ніж у бавовняному або шовковому того ж крою, температура шкіри була нижчою на 2-2,5°С, а температура повітря

в підодяговому просторі на 3-4,0°С нижче, ніж у людей, одягнених в бавовняні тканини [2].

Лляні тканини відображають ультрафіолетове випромінювання. Щільні білі лляні тканини добре відображають майже увесь спектр сонячних променів (у тому числі шкідливе ультрафіолетове випромінювання) та за рахунок зниження напруженості полів статичної електрики і поглинання іонізуючого випромінювання створюють в приміщеннях корисний для людини мікроклімат.

Лляні тканини нейтралізують запахи. Антисептичні та гігроскопічні властивості льону використовуються при виробництві деяких частин взуття, зокрема, устілок і внутрішньої сторони підошви. Льон знижує рівень вологості у взутті, перешкоджає розвитку бактерій, вбирає запах.

Лляні тканини міцні та довговічні. Льон відноситься до натуральних волокон рослинного походження, його природні особливості такі, що він дуже міцний і не здатний до природного руйнування. Проте, деякі властивості лляних тканин, такі як жорсткість, зминальність драпірувальність тощо, все ж таки потребують удосконалення.

Одним із шляхів покращення споживних властивостей лляних тканин є ферментативна обробка. Ферментативні процеси обробки матеріалів з натуральних волокон відрізняються екологічною чистотою. Так, за рахунок ферментативної обробки знижується жорсткість тканини, зминальність, підвищується драпірування та капілярність. Істотне зниження жорсткості лляної тканини пов’язано зі зміною структури лляного комплексу. У свою чергу, жорсткість впливає на драпірування.

Також вдосконалення споживних властивостей та асортименту лляних тканин можливе за рахунок поєднання лляних волокон з іншими волокнами, як натуральними, так і синтетичними для формування необхідного комплексу споживних властивостей. Ще один спосіб вдосконалення споживних властивостей полягає в поєднанні різних способів обробки лляних волокон.

Наприклад, лляно-лавсанові тканини ворсисті і мають красивий зовнішній вигляд. При добавленні приблизно 50% лавсанових волокон тканини не мнуться, володіють значною формостійкістю і добре лягають в складки, стійкі до тертя, але нижчі гігроскопічні властивості.

Список використаних джерел

1. Пелик Л. В., Шелько Д. Ю., Сокальська А. А. Дослідження зносостійкості льоновмісних текстильних матеріалів. Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Технічні науки. 2020. Вип. 23. С. 5–10.

2. Екотекстиль: традиції та сучасність. URL: http://www.mama-86.org.ua/index.php/uk/ecotextile/130-2010-02-09-15-06-17.html.

Струмеляк О. В.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП “Товарознавство та експертиза в митній справі”
спеціальність “Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”
Науковий керівник: к.т.н., доц. Лебединець В. Т.
Львівський торговельно-економічний університет

БЕЗАЛКОГОЛЬНІ НАПОЇ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Сьогодні в Україні спостерігається тенденція на споживання функціональних напоїв як і в європейських країнах. Саме тому актуальним є розширення асортименту функціональних напоїв у нашій країні. Розвиток індустрії функціональних напоїв у різних країнах світу досить сильно коливається і часто залежить від історичних та місцевих уподобань, характеризується міжнародним статусом, має значний потенціал росту на глобальному рівні.

Слід зауважити, що глобальний ринок функціональних напоїв за прогнозами аналітиків компаній GlobalIndustryAnalysts Inc. перевищить 195 млрд. дол. до 2024 року. Таке збільшення обумовлене підвищеною увагою споживачів до продуктів харчування і

напоїв з додатковими функціональними компонентами, які забезпечують профілактику захворювань, збільшення тривалості життя і поліпшення здоров'я людини [1].

Одночасно споживання функціональних напоїв за окремими видами щорічно зростає на 5-20%. Найбільше виражена така тенденція у США, Західній Європі, Японії, Австралії і в інших країнах у різних регіонах.

У зарубіжній практиці всі функціональні напої можна умовно розділити на групи: спортивні, енергетичні, оздоровчі і нутріцевтичні напої, які завдяки своїм додатковим якостям задовольняють потреби тих людей, які ведуть активний образ життя і/або потребують корекції структури харчування (рис. 1) [2].

Рис. 1. Класифікація напоїв за функціональним призначенням

Як видно з рис. 1, така класифікація є умовною, оскільки один і той же напій можна віднести до декількох груп.

Медики багатьох країн світу визначають функціональний напій як оптимальну форму продукту харчування, яка використовується для збагачення організму людини біологічно активними речовинами. Завдяки результатам досліджень, проведених вченими, медиками та фармакологами, підтверджений факт впливу безалкогольних напоїв, що містять смакові і ароматичні речовини природного походження, на ендоекологічну реабілітацію організму людини в цілому.

В даний час у населення серед безалкогольних напоїв особливою популярністю користуються напої, що містять функціональні інгредієнти, які мають тонізуючу, стимулюючу розумову активність, антиоксидантну і заспокійливу дії.

Сьогодні є стійка тенденція підвищення зацікавленості до безалкогольних напоїв на основі натуральної сировини. Одним із найбільш перспективних видів сировини – рослинна

лікарська, оскільки рослини можна віднести до одних із найбільш доступних джерел біологічно активних речовин, які мають оздоровчі і захисні властивості за відношенням до організму людини. Саме тому вченими і технологами розроблено функціональні безалкогольні напої на основі екстрактів з такої лікарської сировини як буркуна лікарського, зеленого чаю, плодів шипшини, трави меліси, чебрецю, ехінацеї пурпурної та м'яти перцевої, листя грецького горіха, материнки, смородини, деревію, толокнянки, квітів гібіскусу, липи, плодів глоду тощо.

Перспективною є також використання екстрактів з пряно-ароматичної сировини у рецептурах функціональних напоїв, а саме гвоздики, імбиру та мускатного горіха тощо.

В останні роки досить активно почали розробляти функціональні безалкогольні напої з використанням продуктів переробки фруктово-ягідної сировини, яка містить у своєму складі цінні біологічно активні речовини.

Впроваджено у виробництво соковмісні безалкогольні напої на основі соків апельсинового, яблучного, лимонного, виноградного, а також з ягід лимоннику, журавлини, брусниці, малини, морошки, годжі, плодів фейхоа, хеномелесу тощо. Такі напої відноситься до категорії "здорових напоїв", оскільки їх тонізуюча дія заснована на властивостях янтарної кислоти, що є безпосереднім учасником клітинного дихання і енергетичного обміну клітини. Регулярне споживання таких напоїв допоможе у боротьбі з втомою і стресом, а також дає можливість впоратись з соціально значущими недугами – діабетом і гіпертонічною хворобою завдяки функціональному інгредієнту – пектину, який крім того, є чудовим сорбентом, що виводить із організму через шлунково-кишковий тракт різі токсини, важкі метали і радіонукліди [3].

Таким чином, пріоритетним напрямом харчової промисловості є впровадження у виробництво функціональних напоїв з використанням натуральних овочевих і фруктово-ягідних напівфабрикатів та екстрактів лікарсько-технічної сировини, що сприяє підвищенню їх біологічної та фізіологічної цінності.

Список використаних джерел

1. Lisitsyn A. B., Chernukha I. M., Lunina O. I. Modern trends in the development of the functional food industry in Russia and abroad. Theory and practice of meat processing. 2018. Vol. 3, №1. P. 29–45.

2. Ферзаули А. И., Мугу И. Г., Лунина Л. В., Тазова З. Т. Анализ зарубіжного опыта производства функциональных напитков. Новые технологи. 2019. №1(47). С. 198–207.

3. Родионова Л. Я. Проектирование рецептур тонизирующих безалкогольных напитков с выраженными профилактическими свойствами. Научный журнал КубГАУ. 2016. №122 (8). С. 1–22.

Турянська М.-К. П.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Товарознавство та експертиза в митній справі"
спеціальність "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"
Науковий керівник: д.т.н., проф. Доманцевич Н. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ БЕЗФОСФАТНИХ ПРАЛЬНИХ ПОРОШКІВ В УКРАЇНІ

У наш час велике значення у житті кожної людини займає одяг, але набагато важливішим є не його вартість чи бренд, а його вигляд та чистота. У цьому гарним помічником став пральний порошок. Навіть неможливо перерахувати, скільки видів його існує на даний час. В Україні сьогодні норма фосфатів в порошках становить 5,4 % (22% в перерахунку на P_2O_5). Розроблено екологічні норми вмісту фосфатів в стічних водах та розміри штрафних санкцій за їх перевищення, однак за невідомих причин вони не діють [1].

Ще років десять тому виробники пральних порошків свідчили, що замінити фосфати іншими компонентами складно, а порошки без фосфатів не ефективні. Безфосфатні пральні порошки були дорогими, але тепер вони доступні і перуть не гірше їх фосфатних

попередників. До переваг безфосфатних пральних порошків можна віднести можливість прання в гарячій, і в холодній воді, замочування з наступним виполіскуванням, добру розчинність у воді, відсутність терміну придатності, відсутність пилу та неприємного запаху, відсутність шкідливої дії на руки при пранні, не утворення накипу при довготривалому використанні, не шкідливість для довкілля [2]:

Одним із провідних виробників безфосфатних пральних порошків на ринку України є компанія De La Mark. Пральні порошки від українського виробника компанії De La Mark не містять ніяких сполук фосфору: ні у вигляді фосфатів, ні у вигляді фосфонатів. Компанія De La Mark випускає безфосфатні пральні порошки, які підходять для всіх видів прання, як автоматичного, так і ручного: Всі пральні порошки від De La Mark – це концентрати, тому мають витрати 2-3 мірні ложечки на одне середнє прання у воді середньої жорсткості. У безфосфатних пральних порошках ТМ Royal Powder від компанії De La Mark пом'якшення води досягається шляхом комбінації карбонатів, силікатів, цитратів, а також деяких додаткових компонентів. Цеоліт і Трилон Б відсутні, тому перучи порошками De La Mark споживач не зашкоджує природі і продовжує життя своїх речей [2-3].

Безфосфатний порошок для прання дитячої білизни має особливості, оскільки дитяча шкіра є більш чутливою, ніж шкіра дорослої людини, а на випраних дитячих речах не повинно бути залишків прального порошку. Домогтися хорошої здатності виполіскуватися для дитячих порошків можна шляхом зменшення процентного вмісту ПАР, тим більше маленькі діти не залишають складних жирних плям; включення в мийну композицію неіоногенних ПАР, які самі добре виполіскуються і покращують здатність виполіскуватися інших видів поверхнево-активних речовин; відмову від цеолітів в складі порошку.

Таким чином, використання безфосфатних пральних порошків буде розширюватись, а асортимент продукції ставатиме все більш різноманітним і вимагає вивчення для товарознавців.

Список використаних джерел

1. Переваги безфосфатних пральних порошків. URL: https://allesgut.ua/ua/vse-pro-prannya/19-populiarni-statti/202-perevagi-bezfosfatnikh-pralnikh-poroshkiv.

2. В Україні хочуть заборонити шкідливі пральні порошки і шампуні. URL: https://news.finance.ua /ua/news/-/422773/v-ukrayini-hochut-zaboronyty-shkidlyvi-pralni-poroshky-i-shampuni.

3. Безфосфатні пральні порошки. URL: https://delamark.ua/shop/means-for-washing/laundry-detergents?start=15.

СЕКЦІЯ 4 “УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВИХ МЕХАНІЗМІВ В УМОВАХ ЗМІН ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ”

Ватраль М. Д.
здобувач вищої освіти ступеня магістра
ОПП “Право”, спеціальність “Право”
Науковий керівник: к.ю.н.,доц. Оверко Г. Я.
Львівський торговельно-економічний університет

КОРПОРАТИВНІ СПОРИ, ЯК ЧАСТИНА ДІЯЛЬНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОГО ТОВАРИСТВА

Господарські товариства – універсальна і найбільш оптимальна в стабільному майновому обороті організаційно-правова форма суб’єктів господарювання. Необхідною умовою для їх діяльності є забезпечення ефективного та своєчасного захисту прав та охоронюваних законом інтересів учасників корпоративних відносин, які пов’язані зі створенням, діяльністю, управлінням та припиненням діяльності господарських товариств.

Відповідно до чч. 2 та 3 ст. 4 ГПК “юридичні особи та фізичні особи – підприємці, фізичні особи, які не є підприємцями, державні органи, органи місцевого самоврядування мають право на звернення до господарського суду за захистом своїх порушених, невизнаних або оспорюваних прав та законних інтересів у справах, віднесених законом до юрисдикції господарського суду, а також для вжиття передбачених законом заходів, спрямованих на запобігання правопорушенням. До господарського суду у справах, віднесених законом до його юрисдикції, мають право звертатися також особи, яким законом надано право звертатися до суду в інтересах інших осіб” [1].

У п. 3 ч. 1 ст. 20 ГПК встановлено, що господарські суди розглядають справи у спорах, які “виникають з корпоративних відносин, в тому числі у спорах між учасниками (засновниками, акціонерами, членами) юридичної особи або між юридичною особою та її учасником (засновником, акціонером, членом), у тому числі учасником, який вибув, пов’язані зі створенням, діяльністю, управлінням або припиненням діяльності такої юридичної особи, крім трудових спорів”.

Корпоративний спір виникає між учасниками корпоративних правовідносин, згідно ст. 167 ГК України корпоративними є відносини, що виникають з корпоративних прав [2]. При цьому, чинне законодавство України визначає корпоративні права як права особи, частка якої визначається у статутному капіталі (майні) господарського товариства, що включають право на участь цієї особи в управлінні господарським товариством, отримання певної частки прибутку (дивідендів) даного товариства та активів у разі ліквідації останнього відповідно до закону, а також інші права, передбачені законом та статутними документами.

Відповідно до ст. 2 ГК України поряд із суб’єктами господарювання, учасниками відносин у сфері господарювання є особи, які виступають засновниками таких суб’єктів господарювання чи здійснюють щодо них організаційно-господарські повноваження на основі відносин власності [3].

Корпоративні відносини є особливим видом відносин у сфері господарювання, оскільки не мають ознак господарсько-виробничих відносин.

Корпоративні спори розглядаються виключно господарським судом за місцезнаходженням господарського товариства (ст. 16 ГПК України).

В основі корпоративного спору завжди знаходиться порушення суб’єктивного корпоративного права. Корпоративний спір виникає з приводу матеріальних правовідносин між юридично рівними учасниками корпоративних відносин щодо набуття, здійснення та припинення їх корпоративних прав та інтересів.

Предметом корпоративного спору завжди є корпоративні права.

На сьогоднішній день корпоративні правовідносини регулюються Господарським та Цивільним кодексами України, Законами України “Про господарські товариства”, “Про цінні папери та фондовий ринок” (відносно акціонерних товариств), цілою низкою підзаконних актів Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України.

Всі корпоративні спори умовно поділяються на спори, пов’язані з реалізацією і захистом корпоративних прав та спори, пов’язані з визнанням недійсними установчих документів господарського товариства. Наприклад спори:

1. про визнання недійсними рішень загальних зборів акціонерів (учасників товариств;
2. щодо частки у статутному капіталі;
3. про визнання недійсним статуту;
4. щодо внесення змін в установчі документи;
5. про надання інформації щодо діяльності товариства;
6. щодо виплати дивідендів;
7. щодо стягнення вартості частини майна товариства, пропорційно частці учасника в статутному фонді товариства;
8. пов’язані з виходом, виключенням учасника з товариства, переходом частки учасника в статутному капіталі товариства.

Очевидно, що корпоративні спори є особливою категорією судових справ, які розглядаються в господарському судочинстві. Вивчення судової практики в цій сфері являє собою послідовний аналіз низки судових рішень, які найчастіше дозволяють проаналізувати правильність тлумачення сторонами тієї чи іншої законодавчої норми.

Корпоративні спори останнім часом посідають чи не перше місце за кількістю й різноманіттям (навіть з урахуванням постійного вдосконалення законодавства й судової практики). Такі спори пов’язані зі створенням юридичної особи, управлінням або участю в ній, тому проблем тут може виникати чимало[4].

Варто зазначити, що 17.06.2019 р. набрав чинності Закон України “Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю” № 2275-VIII, яким було введено низку нових правил у сфері корпоративних відносин. Деякі положення зазначеного Закону своєю суперечливістю привернули увагу юридичної спільноти (зокрема, щодо його застосування у строки, коли установчі документи товариств ще не були приведені у відповідність до цього Закону).

Законом України “Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю” вдосконалюється механізм контролю за діяльністю виконавчого органу та притягнення до відповідальності його членів. Запроваджуючи цей механізм законодавець намагався знайти оптимальний баланс між забезпеченням менеджерам максимально можливої свободи у прийнятті управлінських рішень і реалізації підприємницької ініціативи, та створенням механізмів, які б дозволили учасникам здійснювати ефективний контроль за діяльністю виконавчого органу та притягнути до відповідальності недобросовісних менеджерів.

У Законі також конкретизуються випадки притягнення до відповідальності посадових осіб товариства. Зокрема, передбачена відповідальність у таких випадках:

– посадові особи товариства, винні у введенні в оману учасників товариства щодо його фінансового стану, зокрема шляхом подання (включення) недостовірної інформації до документів товариства, що призвело до здійснення неправомірних виплат, несуть разом з учасниками солідарну відповідальність за зобов’язанням щодо повернення виплат товариству (ч. 5 ст. 26);

– члени виконавчого органу – солідарно несуть субсидіарну відповідальність за зобов’язаннями товариства у разі порушення обов’язку щодо скликання загальних зборів учасників протягом 60 днів з моменту зниження вартості чистих активів товариства більш як на 50 % порівняно з цим показником станом на кінець попереднього року та визнання товариства банкрутом до закінчення трирічного строку з дня зниження вартості чистих активів (ч. 4 ст. 31);

– члени наглядової ради товариства та члени виконавчого органу товариства несуть

відповідальність перед товариством за збитки, заподіяні товариству їхніми винними діями або бездіяльністю (ч. 2 ст. 40);

– посадові особи товариства, винні у порушенні порядку вчинення значних правочинів (ч. 5 ст. 44) або правочинів із заінтересованістю (ч. 4 ст. 45), солідарно відповідають за збитки, завдані товариству.

Відповідно до ч. 5 ст. 40 Закону України "Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю" член виконавчого органу товариства не може без згоди загальних зборів учасників або наглядової ради товариства, а член наглядової ради товариства – без згоди загальних зборів учасників:

1) здійснювати господарську діяльність як фізична особа – підприємець у сфері діяльності товариства;

2) бути учасником повного товариства або повним учасником командитного товариства, що здійснює діяльність у сфері діяльності товариства;

3) бути членом виконавчого органу або наглядової ради іншого суб'єкта господарювання, що здійснює діяльність у сфері діяльності товариства[5].

Намагаючись забезпечити добросовісність виконання повноважень посадовими особами товариства, законодавець заклав Законі України "Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю" механізми, які покликані створити бар'єри для конкурування таких осіб із товариством. Тому будь-яка особа, погоджуючись на обрання її до складу виконавчого органу або наглядової ради ТОВ, повинна добре зважити на ті обмеження, які до на неї застосовуватимуться після набуття статусу посадової особи товариства.

Список використаних джерел

1. Господарський процесуальний кодекс України від 06.11.1991 № 1798-XII зі змінами та доповненнями. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1798-12.

2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV // ВВР України, 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144, зі змінами та доповненнями. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#n1574.

3. Смітюх А. В. Корпоративні спори як вид господарських спорів.

4. Корпоративне право України : підручник / В. В. Луць, В. А. Васильєва, О. Р. Кібенко, І. В. Спасибо-Фатєєва та ін.; за заг. ред. В. В. Луця. К.: Юрінком Інтер, 2010. 384 с.

5. Закон України "Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю" від 06.02.2018 № 2275-VIII. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19.

6. Закон України "Про господарські товариства" від 19.09.91 № 1576- XII, зі змінами та доповненнями. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1576-12.

7. Пальчук П. М. Корпоративне право: навч. посіб. К.: Київ. над. торг.-екон. ун-т, 2015. 316 с. URL: https://pidruchniki.com/82875/pravo/poryadok_formuvannya_kompetentsiya_organiv_upravlinnya_tovaristva_obmezhenoyu_vidpovidalnistyu#521.

Воронко Н. Р.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Право", спеціальність "Право"
Науковий керівник: д.філос.н., проф. Тімченко О. П.
Львівський торговельно-економічний університет

ЛОГІЧНЕ МИСЛЕННЯ І ПСЕВДОРЕАЛЬНІСТЬ ТЕНДЕНЦІЙНОСТІ

Тенденційність являє собою абсолютизацію окремих рис об'єкта з ігноруванням інших рис, які бажає замовчувати суб'єкт оцінювання. Проведемо простий експеримент. Запропонуємо двом особам написати характеристику третій. Причому перша особа буде концентрувати увагу лише на позитивних рисах людини, а друга – лише на негативних. Порівняємо ці характеристики: вони будуть протилежними за сутністю, але окремо взяті – залишатимуся істинними. В цій ситуації ключове слово "окремо".

За правилом кон'юнкції (єднального сполучника "і") дві протилежні ознаки одного і того ж предмету в один і той же час не можуть бути одночасно істинними. Отримуємо

логічний парадокс, причиною якого є поняття “тенденційність”. В повсякденному житті людина досить часто перебуває в “полоні” тенденційності.

У політичній сфері це базовий метод діяльності для переважної більшості політиків: все позитивне приписувати собі, своїй партії, а негативне – ідеологічним противникам. У сфері юриспруденції тенденційність у більшості випадків закінчується, як правило, трагічно. Це трагедія змарнованої долі окремої людини, і відповідно його рідні, .друзів, знайомих. Звідси і актуальність дослідження проблеми тенденційного підходу саме у правовій площині.

Суть проблеми тенденційності полягає в тому, що вона маскується за поняттями “індивідуальність”, “неповторність”, тощо. Історія тенденційності “розвивається” разом з розвитком історії людства. У наш час внаслідок швидкого поступу гуманітарно-інформаційної революції, що відбулася на зламі тисячоліть, зростає роль особистості як режисера та актора своєї індивідуальної долі. З іншого боку, сучасну людину можна охарактеризувати як таку, яка розмірковує над тим чи має життя сенс, чи варто зусиль щоби його прожити, тобто втратила певні ціннісно-смислові орієнтації розуміння власного життя.

Вкоріненість емпіричних звичок та традицій, консерватизм та догматизм у соціальному пізнанні не дає змогу розпізнати прояви тенденційності, які здійснюються в багатьох соціальних процесах, особливо – за умов панування проявів утилітаризму, фетишизму, тощо. Так само як і поняття самореалізації, на превеликий жаль, є втягнуте в процес утилітаризму Можемо констатувати, що тенденційність широко використовує надбання інших наук, зокрема етики, філософії, психології тощо та намагається застосовувати їхню методологію.

Тенденційний підхід до об’єктивної реальності завжди спотворює її, створюючи псевдореальність. Істинний зміст заміняється на псевдозміст, а засобом, як правило, стає аналогія, основні вимоги до якої свідомо порушуються. Використовуючи ймовірний характер висновків за аналогією, прихильники принципу тенденційності свідомо не враховують специфіку зв’язку основних ознак, які є спільними для порівнюваних предметів, з ознакою, що переноситься. Виникає вірогідність суб’єктивного вибору будь-яких ознак, що веде до хибних висновків.

Щодо запобігання хибних висновків за аналогією формальна логіка вимагає дотримуватися відповідних вимог:

– констатуючи подібність предметів, які порівнюються, слід виявляти істотну подібність;

– коло ознак, які збігаються, повинно бути якомога ширшим;

– не можна ігнорувати відмінності, які існують між порівнюваними предметами, особливо коли ці відмінності є істотними.

Принцип тенденційності практично неможливо застосувати, спираючись на строгу аналогію, яка враховує залежність між ознаками предметів, які порівнюються. і базуються на причинно-наслідкових зв’язках. Тому, як правило, використовується нестрога аналогії, в результаті якої робиться висновок від подібності двох предметів в одних ознаках до подібності їх за такою ж ознакою, про зв’язок якої з першими попередньо нічого не відомо.

Особа, яка знаходиться під впливом тенденційності є пасивним спостерігачем за зовнішнім світом. Соціальна діяльність такого пасивного суб’єкта розглядається не як дія, а як соціальна подія, що реєструється, класифікується, статистично визначається. Наприклад, дія натовпу чи індивіда як масовидної людини змістовно тотожна тому, що може визначатися констатацією “людина діюча”, але “не думаюча”. Тому таке розуміння соціальної дії, не виявляє зміст, адекватний законам логіки. Тим самим виявляється важлива методологічна проблема, оскільки у випадку відсутності в основах соціальної дії думки, самочинності духовної дійсності доводиться констатувати відсутність логічного способу мислення.

В умовах тенденційності живе спілкування заміняється механічно-технічним. Мова не йде про те, що суспільні відносини , як об’єктивні не співпадають з суб’єктивними зв’язками – з спілкуванням в соціально-психологічному сенсі. Таке неспівпадіння є завжди і всюди. Суть проблеми в тому, що ці відносини перестають бути власне людськими, втрачають характер міжсуб’єктних зв’язків спілкування в соціальному сенсі, породжуючи відчуження людини від людини.

Така “відчужена” людина реалізує не себе, а лише егоїстичні імпульси свого его. Адже самореалізація – це процес самоздійснення людини в просторі людського спілкування, завдяки вільному вибору. Людина творить себе не тоді, коли розкриває свою самість “Я”, а тоді коли зустрічає в своїй сутності інше “Я”. Тобто, коли “Я” здатне звернутися до “Ти”, побачити себе в ньому, перенести себе крізь “Ти”.

Особистість містить в собі ввесь світ. Вона окрім того, що є одиничним, неповторним началом, носе в собі всезагальне начало, сама стає всезагальним принципом буття. Через це вона і здатна творите світ у відповідності з цим принципом. При цьому особистість як така – це завжди цілісність себе, але така, що здатна залучити у свій горизонт увесь світ прийняти його, зробити своїм.

Ми свідомо досить глибоко охарактеризували найкращі риси особистості, її найвищі ідеали. Формування і розвиток її – це клопітка і повсякденна робота, при здійсненні якої необхідно враховувати не тільки ввесь позитив, а й негативний вплив інших чинників – зокрема тенденційності. Найпершим тут був і залишається чинник освіти, самоосвіти та безперервної освіти.

Сьогодні спостерігається нагальна потреба у розширенні та диверсифікації освітніх послуг. Важливою гарантією попередження тенденційності є проблема впровадження безперервної освіти Для ефективної реалізації Концепції безперервної освіти створено Хартію Європейських університетів [1], в якій, зокрема, наголошується на індивідуальній пізнавальній діяльності, що безпосередньо “реалізується за рахунок власної активності індивідів в оточуючому культурно-освітньому середовищі; спілкування, читання, відвідування культурних заходів… . При цьому людина перетворює освітні потенціали суспільства в дієві чинники свого розвитку” [2, с. 34].

Підсумовуючи, можна стверджувати, що логічне мислення – це дієвий інструмент, який попереджає про вірогідність вчинення свідомих (несвідомих) антигуманних дій, запобігає їх поширенню, захищає від будь-яких проявів тенденційності, морального нігілізму, егоїзму, фетишизму, уречевлення людських стосунків. Логічне мислення сприяє адекватній самооцінці, створює сприятливі умови для саморозвитку та самовдосконалення.

Список використаних джерел

1. Хартія Європейських університетів з питань безперервної освіти. URL: http://pon.org.ua/international/65-khartija-yevropejjskikh-universitetiv-z-pitan.html.

2. Семенюк Н. В. Безперервна освіта: принципи впровадження. Нова парадигма: журнал наукових праць; голов. ред. В. П. Бех.; Нац .пед. ун-т імені М. П. Драгоманова; Вип. 112. К.: Вид-во НП імені М. П. Драгоманов, 2012. С. 29–36.

Гадзаман О. І.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП “Право”, спеціальність “Право”
Науковий керівник: к.ю.н., доц. Оверко Г. Я.
Львівський торговельно-економічний університет

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ОСКАРЖЕННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ

Можливість оскаржувати рішення замовників є важливим елементом української системи публічних закупівель. З одного боку, це зміцнює саму систему, а з іншого, надає можливість постачальникам закупівельного процесу коректно тлумачити застосовні до них вимоги.

Актуальність даної теми зумовлена тим, що врегулювання процесу оскарження публічних закупівель в Україні перебуває на стадії реформування, а метою даної роботи є критичний огляд процесу оскарження закупівель.

Орган оскарження та порядок оскарження процедур закупівель визначені статтею 18 Закону України “Про публічні закупівлі” (надалі – Закон). Відповідно до ч.1 ст. 18 Закону Антимонопольний комітет України як орган оскарження з метою неупередженого та

ефективного захисту прав і законних інтересів осіб, пов'язаних з участю у процедурах закупівлі, утворює постійно діючу адміністративну колегію (колегії) з розгляду скарг про порушення законодавства у сфері публічних закупівель [1]. Постійно діюча адміністративна колегія з розгляду скарг про порушення законодавства у сфері публічних закупівель (надалі – Колегія), що входить до складу Антимонопольного комітету України (надалі – АМКУ), відповідає за розгляд скарг про порушення законодавства у сфері публічних закупівель, що подаються в електронному вигляді. Порядок діяльності цієї колегії встановлюється відповідно до Закону України "Про Антимонопольний комітет України" [2].

Фактично на АМКУ покладено функції захисту економічної конкуренції під час проведення публічних закупівель. Неможливо переоцінити роль і вплив Антимонопольного комітету на забезпечення надійного функціонування системи публічних закупівель з метою збереження та економії коштів бюджетів різних рівнів в умовах величезної кількості монополій. Тобто мета роботи АМКУ як органу оскарження у сфері публічних закупівель – скоротити вимушені втрати колосальних коштів (як на державному, так і на місцевому рівнях), необхідних для розвитку економіки держави та окремих регіонів і галузей [3].

Повноваження колегії діють лише у рамках розгляду конкретної скарги та не розповсюджуються на загальний перебіг тендеру. АМКУ не має повноважень визначати переможця тендера – такі повноваження має виключно замовник закупівлі. АМКУ в рамках процедури оскарження вправі зобов'язати замовника внести зміни до тендерної документації; скасувати рішення про визначення переможця; частково або повністю скасувати рішення, прийняті в процесі закупівлі; усунути порушення, допущені замовником у процесі здійснення закупівлі, або відмінити закупівлю, якщо неможливо усунути порушення, тощо. При цьому колегія діє у межах матеріалів та інформації за скаргою щодо конкретної процедури закупівлі і не є контролюючим органом щодо публічних закупівель в цілому та не здійснює загальний нагляд за процедурами закупівель [4].

Що стосується самої процедури оскарження, то скарга до АМКУ подається суб'єктом оскарження у формі електронного документа через електронну систему закупівель. Після розміщення така скарга автоматично вноситься до реєстру скарг. У разі прийняття скарги до розгляду електронна система закупівель автоматично призупиняє початок електронного аукціону та не оприлюднює договір про закупівлю і звіт про результати проведення її процедури. У будь-якому разі укладення договору про закупівлю під час оскарження забороняється.

Документи, що долучаються до скарги, повинні бути завантажені через електронну систему Prozorro не пізніше ніж за 3 робочі дні до дати розгляду скарги. Датою початку розгляду скарги є дата оприлюднення реєстраційної картки скарги в електронній системі закупівель. АМКУ розглядатиме скаргу впродовж 10 робочих днів з дати початку її розгляду та аргументовано може продовжити строк розгляду до 20 робочих днів. Рішення, прийняте АМКУ за результатами розгляду скарги, має бути виконано не пізніше 30 днів з дня його прийняття або у той же строк оскаржене до суду [1].

Навіть після набрання чинності Законом "Про публічні закупівлі" та максимальної відкритості торгів, яка з'явилася внаслідок цього, кількість порушень у цій сфері анітрохи не зменшилася. Про це свідчать статистичні дані, що стосуються навантаження на адміністративну колегію, яке збільшується з кожним роком [3].

Наразі існує досить неоднозначна та суперечлива практика щодо підсудності справ про оскарження результатів публічних закупівель. Справи цієї категорії розглядаються як адміністративними, так і господарськими судами залежно від складу сторін, предмету позову і, власне, предмету оскарження. При цьому скаржники нерідко намагаються перевести розгляд скарг у систему господарських судів з метою отримання заходів забезпечення позову [4].

За офіційними даними АМКУ, у певній частині скарг скаржники не погоджуючись з рішеннями Комітету і оскаржують їх у судових органах (кількість таких скарг не перевищує 5% від загальної кількості рішень). Аналіз існуючої судової практики оскарження процедур закупівель свідчить про наступне:

1) загальна кількість судових справ з оскарження процедур закупівель є відносно

невеликою;

2) найчастіше замовники та учасники-переможці оскаржують рішення АМКУ про скасування результатів закупівлі;

3) суди часто відмовляють у задоволенні позовів із суто процесуальних підстав, не торкаючись суті спору (пропущені строки, позов поданий не до того суду тощо).

При зверненні до суду з позовом про оскарження процедури закупівлі необхідно пам'ятати наступне:

1) строки на оскарження процедур закупівлі, передбачені законом, не підлягають поновленню;

2) якщо законом встановлено попереднє оскарження результатів закупівель до АМКУ, не варто ігнорувати цю стадію і звертатися відразу до суду;

3) вірогідність того, що суд зупинить процедуру закупівлі у зв'язку із поданням позову, незначна;

4) до розгляду справи у суді можуть залучатися експерти;

5) скаржнику при підготовці позову необхідно враховувати правила, встановлені процесуальним законодавством [4].

Таким чином, досі не врегульоване питання уніфікації справ, які оскаржуються до суду після прийняття рішень АМКУ, особливо що стосується підсудності таких справ, існує необхідність в розмежуванні юрисдикції. Не зважаючи на це, не можна не звернути увагу на той факт, що оскарження процедури закупівлі до АМКУ (з подальшою можливістю оскарження рішення в суді) імплементовано в саму систему публічних закупівель не просто як спосіб захистити інтереси та права сторін закупівельного процесу, а й зробити це максимально відкрито та прозоро, що фактично й поставлено в основу реформи у сфері публічних закупівель.

Список використаних джерел

1. Про публічні закупівлі : Закон України від 25 грудня 2015 р. № 922-VIII в редакції Закону № 114-IX від 19.09.2019/ Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19.

2. Про Антимонопольний комітет України : Закон України від 26.11.1993 № 3659-XII (Редакція станом на 19.04.2020)/ Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3659-12.

3. Фефелов О. Роль АМКУ як органу оскарження публічних закупівель. URL: https://yur-gazeta.com/publications/practice/antimonopolne-konkurentne-pravo/rol-amku-yak-organu-oskarzhennya-publichnih-zakupivel.html.

4. Стусенко Ю. Практичні аспекти оскарження публічних закупівель в Україні. URL: https://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/praktichni-aspekti-oskarzhennya-publichnih-zakupivel-v-ukrayini.html.

Галько Є. О.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Право", спеціальність "Право"
Науковий керівник: к.ю.н., доц. Оверко Г. Я.
Львівський торговельно-економічний університет

ПРОВАДЖЕННЯ В СПРАВАХ ПРО БАНКРУТСТВО БАНКІВ

Становлення інституту банкрутства в Україні відбулося після проголошення її незалежності. Перший Закон "Про банкрутство" був прийнятий Верховною Радою України в 1992 р. Наступним кроком було прийняття Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" від 30 червня 1999 р.

Вітчизняні та зарубіжні вчені К. В. Балдін, В. І. Клайн, О. І. Копилюк, О. О. Терещенко, А. М. Штангрет, О. Шевчук та інші досліджували становлення та розвиток інституту банкрутства, як одного з напрямів стабілізації економіки.

Виділяються основні цілі банкрутства:

- стимулювання розвитку бізнеса;
- контролювання господарських відносин між окремими суб'єктами ринку забезпечення рівності прав обов'язків і відповідальності;
- очищення ринку від не дієздатних учасників;

- справедливий розподіл грошових коштів;

- створення умов для відновлення бізнесу.

Функції інституту банкрутства:

– механізмом припинення не продуктивного використання активів підприємств, що виявилися не платоспроможними вести свій власний бізнес, остаточного сплачення боргу кредиторам та зупинення відповідальності по боргам;

– механізмом реабілітації підприємств, які, хоча й опинилися на межі банкрутства, однак мають резерви для подальшої роботи як самостійні компанії і можуть уникнути ліквідації, а також мають потенціал для оздоровлення бізнесу.

Важливим кроком на шляху до удосконалення державного регулювання у сфері відновлення платоспроможності та банкрутства підприємств та організацій стало створення Указом Президента України від 17.06.96 № 435/96 центрального органу виконавчої влади, підпорядкованого Кабінету Міністрів України, – Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій.

Правове регулювання на законодавчому рівні здійснюється такими нормативно-правовими актами: 1. Конституція України; 2. Цивільний кодекс України; 3. Господарський кодекс України; 4. Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом"; 5. Господарський процесуальний кодекс України; 6. Закон України "Про міжнародне приватне право"; 7. Закон України "Про міжнародні договори України"; 8. Закон України "Про управління об'єктами державної власності"; 9. Закон України "Про особливості управління об'єктами державної власності в оборонно-промисловому комплексі"; 10. Закону України "Про іпотечні облігації". Та підзаконними нормативно-правовими актами.

01.01.2000 набрав чинності Закон України від 30.06.99 № 784-XIV "Про відновлення платоспроможності боржника та визнання його банкрутом" (далі – Закон), і тим самим було розпочато наступний етап розвитку державного регулювання у сфері банкрутства.

21 жовтня 2019 року був прийнятий новий кодекс у зв'язку з пріоритетністю реформи системи банкрутства та необхідністю підвищення інвестиційної привабливості України

За статистикою, починаючи з 2014 року, в Україні ліквідовано 94 банки. З них 33 банки "лопнуло" в 2014, ще 33 – в 2015, 21 – в 2016 і 7 – в 2017. При цьому за прогнозами колишнього заступника голови Національного банку України (НБУ) Владислава Рашкована до початку 2019 року банкрутами буде визнано ще 8-15 фінансових установ. Таким чином, прогнозування банкрутства банку й досі залишається актуальною темою.

Згідно з дослідженням Світового банку "Doing Business" Україна у 2018 році за показником "Врегулювання неплатоспроможності" займала вкрай низьке 149 місце, при цьому в загальному рейтингу – 76 місце. У 2019 році Україна займає відповідно 145 та 71 місця. Таким чином, однією із головних проблем для зростання загального результату України у рейтингу "Doing Business" є покращення результату за показником "Врегулювання неплатоспроможності".

До судових процедур у справі про банкрутство відносяться: – розпорядження майном; – санація; – укладення мирової угоди; – ліквідація.

Отже, інститут банкрутства – це законодавче врегулювання відносин у сфері фінансових взаємовідносин при санації або ліквідації підприємств/банків. Завдання, яке вирішує законодавство про банкрутство банків – це або відновлення платоспроможності боржника, або признання його банкрутом та проведення розподілу майнових збитків серед кредиторів.

Список використаних джерел

1. Кодекс України з процедур банкрутства № 2597-VIII. Редакція від 21.10.2019. URL: https:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19.

2 Сучасні методи моделювання оцінки банкрутства банківських систем / Гострик О. М., Сокуренко П. І., Будніков В. М., Малишко В. С. Регіональні проблеми розвитку реального сектору економіки. 2012. Т.1. С. 76–79.

3 Успаленко В. І., Зотов І. В., Тохтамиш Т. О. Оцінка схильності банку до банкрутства : монографія. Х.: ХДТУБА, 2008. 130 с.

4. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України у редакції від 22.12.2011 № 4212-VI. Втратив чинність у жовтні 2019 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2343-12.

Єдакова А. І.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Право", спеціальність "Право"
Науковий керівник: к.ю.н., доц. Сосніна О. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ЩОДО ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВОЇ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ КОНФІСКАЦІЇ МАЙНА У КРИМІНАЛЬНОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ ЗАРУБІЖНИХ ДЕРЖАВ

Досвід демократичних держав світу свідчить про те, що конфіскація майна осіб, які здобули його злочинним шляхом, є основною та ефективною стратегією боротьби зі злочинами у сфері економіки, з організованою злочинністю, в тому числі транснаціонального характеру (у сфері незаконного обігу наркотиків, торгівлі людьми тощо), а також з тероризмом, оскільки є засобом зменшення тих благ, які були отримані незаконно і несправедливо. Що стосується ситуації у нашій державі із практичною реалізацією конфіскації як додаткового покарання, то як у законодавчому, так і правозастосовчому аспекті існують певні проблеми. Не спостерігається позитивних зрушень у сфері зменшення частки злочинного капіталу в українській економіці. Тому принцип невідворотності покарання є більшою мірою тільки формальним гаслом [6; 4, с. 34].

Стаття 59 Кримінального Кодексу (далі – КК) України визначає покарання як примусове безоплатне вилучення у власність держави всього або частини майна, яке є власністю засудженого. Якщо конфіскується частина майна, суд повинен зазначити, яка саме частина майна конфіскується, або перелічити предмети, що конфіскуються. Конфіскація майна встановлюється за тяжкі та особливо тяжкі корисливі злочини, а також за злочини проти основ національної безпеки України та громадської безпеки незалежно від ступеня їх тяжкості і може бути призначена лише у випадках, спеціально передбачених в Особливій частині КК України. Перелік майна, що не підлягає конфіскації, визначається законом України [3]. Конфіскація майна належить до додаткових покарань.

У кримінальному законодавстві зарубіжних держав регламентована низка каральних і некаральних – примусових, заохочувальних або таких, що засновані на недоцільності здійснення подальшого кримінального провадження, заходів кримінально-правового характеру, серед яких можна виділити наступні підходи. Перший підхід – це визнання конфіскації майна видом покарання, що може застосовуватись тільки як додаткове за вчинення, зазвичай, тяжких й особливо тяжких злочинів з корисних мотивів (КК Казахстану, КК Білорусі). Другий підхід визнає конфіскацію майна видом покаранням, що може призначатись тільки як додаткове, але при цьому відбувається відмова від загальної конфіскації (КК Киргизької Республіки, КК Азербайджану, КК Туркменістану). До кримінального законодавства названих країн включена лише так звана спеціальна конфіскація, під якою розуміється примусове безоплатне вилучення у власність держави предметів, пов'язаних зі злочином. Третій підхід полягає у виключенні конфіскації майна із системи покарань, наданні їй особливого правового статусу з обмеженням її застосування лише майном і предметами, пов'язаними зі злочином, тобто визнання лише спеціальної конфіскації, але не як виду покарання, а як іншої міри кримінально-правового характеру. Цей шлях обрали законодавці таких держав як Литва, Естонія, Молдова. Четвертий підхід пов'язаний із відмовою від такого інституту кримінального права як конфіскація майна. Так, законодавець Республіки Грузії визнав конфіскацію майна антиконституційною нормою і виключив її з положень кримінального кодексу [2, с. 342].

Конфіскація детально регулюється низкою міжнародних конвенцій, які підписала та ратифікувала Україна. Зокрема, це Конвенція ООН про боротьбу проти незаконного обігу наркотичних засобів і психотропних речовин 1988 р. (ст. 5), Конвенція про відмивання, пошук, арешт, та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом 1990 р. (ст. 2, 7, 13–17), Кримінальна конвенція про боротьбу з корупцією 1999 р. (ст.ст 19, 23), Міжнародна конвенція про боротьбу з фінансуванням тероризму 1999 р. (ст. 8), Конвенція ООН проти

транснаціональної організованої злочинності 2000 р. (ст. 12-14), Конвенція ООН проти корупції 2003 р. (ст. 31) [6].

У Конвенції ООН проти транснаціональної організованої злочинності термін "конфіскація" розкривається як остаточне позбавлення майна за постановою суду або іншого компетентного органу. А "майно" означає будь-які активи, матеріальні чи нематеріальні, рухомі чи нерухомі, виражені у речах чи у правах, а також юридичні документи або акти, які підтверджують право на такі активи або інтерес у них [1, с. 554].

У країнах континентального права конфіскація є додатковою мірою покарання. Тільки в деяких країнах (наприклад, у Франції) конфіскацію вважають повноцінною санкцією. У країнах звичаєвого права доходи від злочинів можуть підлягати конфіскації у рамках цивільного процесу незалежно від паралельного кримінального розслідування [6]. Все більше країн світу, в першу чергу тих, які можна віднести до демократичних, стосовно конфіскації впроваджують у своє законодавство принцип "reversal burden of proof" – перенесення тягара доведення законного походження майна. У кримінальних кодексах багатьох європейських держав конфіскація доходів як додаткова міра покарання або інший захід кримінально-правового характеру може бути призначена за будь-який злочин, пов'язаний з отриманням злочинного доходу, а не тільки за тяжкий або особливо тяжкий.

Конвенції ООН про боротьбу проти незаконного обігу наркотичних засобів і психотропних речовин ще у 1988 р. містилась рекомендація, щоб кожна сторона розглянула можливість забезпечення перенесення тягаря доведення законного походження передбачуваних доходів або іншої власності, що підлягають конфіскації, у тій мірі, в якій такий захід відповідає принципам їхнього національного законодавства і характеру судового та іншого розгляду [1, с. 661].

У багатьох європейських країнах при здійсненні конфіскації стандарти доведення спрощені. Прокурор не зобов'язаний доводити, згідно з стандартами кримінального права, зв'язок між злочином (злочинами), у вчиненні якого обвинувачується особа, та всім майном, яке вважається протиправно отриманим (Німеччина, Австрія, Нідерланди). Для прийняття рішення про конфіскацію достатньо побічних (непрямих) доказів. Крім майна по розслідуваних злочинах можуть бути конфісковані також доходи, які є наслідком інших, ніж розглядаються у даному процесі, протиправних дій (так звана, розширена конфіскація).

Досвід цих країн знайшов підтримку у міжнародних документах. Зокрема, у рекомендації № 19 Стратегії Європейського Союзу на початок нового тисячоліття "Запобігання й контроль організованої злочинності" від 3 травня 2000 р. міститься положення про те, що, враховуючи кращі європейські приклади, а також фундаментальні правові принципи, необхідно розглянути можливість зменшення тягаря доведення у кримінальному, цивільному, фінансовому законодавстві стосовно джерел доходів особи, засудженої за злочини, пов'язані з організованою злочинністю. Країни – члени також повинні, як мінімум, адаптувати необхідні заходи для того, щоб застосовувати розширену конфіскацію власності, яка належить особі, засудженій за злочини, вчинені у межах діяльності злочинної організації, злочини, пов'язані з незаконним обігом наркотиків, підробкою євро, відмиванням грошей і предикатними злочинами, незаконною міграцією, торгівлею людьми, сексуальною експлуатацією дітей і дитячою порнографією [6].

Звернемо увагу на досвід Італії, де створено чітке і солідне законодавче підґрунтя для боротьби з найбільш небезпечними злочинами, зокрема, організованою злочинністю, що охоплює систему кримінально-правових, кримінально-процесуальних, адміністративних засобів. Ключову позицію серед цих засобів посідає конфіскація. Необхідно зазначити, що серед європейських держав саме в Італії конфіскація розглядається, в першу чергу, як запобіжний захід. У правовій системі цієї країни існує суттєва відмінність між кримінальними санкціями та запобіжними заходами: якщо перше є реагуванням на протиправну дію та наслідки такої дії, то друге є засобом запобігання таким діям. Тобто, кримінальна санкція пов'язана з раніше вчиненим правопорушенням, а запобіжний захід спрямований на зменшення ризику майбутніх правопорушень. У справі Раймондо проти Італії (1994), яку розглядав Європейський суд з прав людини, італійські власті наклали арешт на значну частку майна заявника в очікуванні доказів

про законне походження зазначеного майна, що належало особі, яку підозрювали у зв'язках з мафією. Не знайшовши у цьому випадку порушення статті 1 Протоколу № 1 Конвенції, Суд зазначив, що конфіскація в тому вигляді, як це передбачено в статті 2 ter Закону 1965 року, слугує загальному інтересу, а саме: запобіганню використання відповідного майна на шкоду суспільству (заявником чи злочинною організацією, у зв'язках із якою він підозрювався) і що застосування до обвинуваченого запобіжного заходу – конфіскації не порушує статтю 1 Протоколу № 1 як стосовно арешту та конфіскації майна заявника, так і щодо шкоди, якої було завдано в результаті цих заходів [5].

Отже, зважаючи на вище викладене, доходимо висновку, що правова регламентація конфіскації майна як покарання у кримінальному законодавстві зарубіжних держав має свою специфіку. Конфіскація майна може застосовуватися лише як додаткове за вчинення, зазвичай, тяжких і особливо тяжких злочинів з корисливих мотивів як і у національному законодавстві; може призначатися так само як додаткове покарання, але за відмови від загальної конфіскації, тобто наявна лише спеціальна конфіскація; може застосовуватися лише спеціальна конфіскація але не як вид покарання, а як інша міра кримінально-правового характеру. Крім цього, окремі держави відмовились від конфіскації майна як кримінально-правової категорії. Важливо зазначити, що конфіскація доходів як додаткова міра покарання або інший захід кримінально-правового характеру може призначатися за будь-який злочин, що пов'язаний з отриманням злочинного доходу, а не лише за тяжкий або особливо тяжкий злочин.

Отже, зарубіжний досвід кримінально-правової регламентації конфіскації майна вимагає подальшого дослідження на предмет запозичення найбільш ефективних його норм у національне законодавство в цій сфері.

Список використаних джерел

1. Збірник міжнародних договорів України про правову допомогу у кримінальних справах. Багатосторонні договори. Київ : Фенікс, 2006. 800 с.

2. Кличков А. О. Покарання у виді конфіскації майна за кримінальним законодавством України та інших країн: порівняльно-правовий аналіз. Науковий вісник національної академії внутрішніх справ. Міжнародний досвід. 2013. №3. С. 339–344.

3. Кримінальний кодекс України : Кодекс від 05.04.2001. № 2341-ІІ. Відомості Верховної Ради України. Редакція від 28.04.2020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14

4. Марчук Ф. М., Грабовський Л. А. Особливості застосування конфіскації майна. Вісник Верховного Суду України. 2006. № 7. С. 32–39.

5. Справи Європейського Суду з прав людини. URL : http://www.coe.kiev.ua/hr/case/18.html.

6. Шостко О. Ю. Конфіскація майна як ефективна стратегія протидії найбільш небезпечним злочинам : УДК. 2007. URL : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/boz_2007_16_22.pdf.

Козак Н. П.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Право", спеціальність "Право"
Науковий керівник: к.ю.н., проф. Котуха О. С.
Львівський торговельно-економічний університет

ПОНЯТТЯ ПОСЛУГИ У ЦИВІЛЬНОМУ ПРАВІ

Згідно зі ст. 177 ЦК України, одним із об'єктів цивільних прав є послуги. ЦК України безпосередньо не містить легального визначення послуг як об'єктів цивільних прав.

Поняття послуги за договором про надання послуг розкривається опосередковано через такі словосполучення як "вчинення певної дії" та "здійснення певної діяльності". В чинному законодавстві поняття послуги асоціюється виключно з діяльністю того чи іншого суб'єкта цивільного обороту. Так, відповідно до Закону України "Про захист прав споживачів" послугою визнає діяльність виконавця з надання (передачі) споживачеві певного визначеного договором матеріального чи нематеріального блага, що здійснюється за індивідуальним замовленням споживача для задоволення його особистих потреб [1].

Крім того, в юридичній літературі поняття “послуги” охоплюється більш широким поняттям “дії”. Так, поняття “послуги” визначається як дії чи бездіяльність, що здійснюються на замовлення та не мають матеріального результату [2, с. 56].

В інших джерелах послуги визначаються як правомірні дії суб’єктів правовідносин, в результаті яких задовольняються певні потреби інших осіб. Виконання послуг має кінцевий результат, але, як правило, він не має чітко уречевленого характеру, крім того, такий результат може бути навіть ненаявним [3, с. 272].

О. С. Іоффе зазначав, що в договорі про надання послуг йде мова про діяльність таких видів, що не одержують або не обов’язково повинні одержати втілення в матеріалізованому, а тим більше в упредметненому результаті [4, с. 419].

Д. І. Степанов визначає послугу як різновид об’єктів цивільних правовідносин, що виражається у вигляді певної правомірної операції, тобто у вигляді низки доцільних дій виконавця або у діяльності, що є об’єктом зобов’язання, яка має нематеріальний ефект, несталий речовий результат або уречевлений результат, пов’язаний з іншими договірними відноси-нами, і характеризується властивостями здійсненності, невід’ємності від джерела, миттєвої споживаності, неформалізованості її якості [5, с. 217].

С. Ємельянчик зазначає, що “послуга – це дія (діяльність), спрямована на задоволення особи, яка виражається у відсутності втілення у певному майновому результаті, що є невіддільним від самої діяльності, якість якого не може гарантуватися і який безпосередньо споживається у момент її здійснення” [6, с. 108].

Послуга – дія, виражена в конкретному корисному результаті, що створений працею особи (юридичної або фізичної), нематеріальному (неречовому) за формою, який невідокремлюваний від діяльності його виконавця і становить об’єктивно досяжні зміни у зовнішньому світі або стані суб’єкта (духовному, фізіологічному чи психологічному) [7, с. 14].

Під послугою також розуміють діяльність, яка здійснюється для виконання цивільного обов’язку і не пов’язана зі створенням майнового блага [8, с. 241].

Таким чином, узагальнюючи вказані точки зору, можна стверджувати, що послуга є дією, спрямованою на досягнення певного корисного нематеріального результату.

Список використаних джерел

1. *Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 р. № 1023-XII № 3682-XII. Відом. Верхов. Ради України. 1994. № 1. Ст. URL: http://www.rada.gov.ua.*
2. *Цивільне право України: навчальний посібник / За ред. О. Є. Харитонова, Н. Ю. Голубєвої. К. : Істина, 2009. 280 с.*
3. *Цивільне право України: у 2-х частинах підручник / за заг. ред. д.ю.н., проф. Шишки Р. Б. та к.ю.н. доц. Кройтора В. А. Х. : Видавництво ХНУВС, 2008. Ч. 1. 516 с.*
4. *Иоффе О. С. Обязательственное право. М. : юрид. лит., 1975. 880 с.*
5. *Степанов Д. И. Услуги как объект гражданских прав: монография. М. : Статут, 2005. 349 с.*
6. *Ємельянчик С. Послуга в цивільному праві. Підприємництво, господарство і право. 2005. № 3. С. 105–108.*
7. *Дроздова Н. В. Договір про надання фінансових послуг у цивільному праві України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 “Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право”. К., 2005. 24 с.*
8. *Федорченко Н. В. Загальні проблеми зобов’язань по наданню послуг. Держава і право. 2002. Вип. 17. С. 237–242.*

Коць Л. В.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Право", спеціальність "Право"
Науковий керівник: к.ю.н., доц. Оверко Г. Я.
Львівський торговельно-економічний університет

АКЦИЗНИЙ ПОДАТОК В УКРАЇНІ

Актуальність даної теми зумовлена тим, акцизний збір є одним з основних непрямих податків який сплачується в нашій країні з широкого кола підакцизних товарів, що поповнює державний бюджет України.

Акцизний збір відповідно до Податкового кодексу України – це непрямий податок, яким обкладаються підакцизні товари. Сума податку включається в ціну цих предметів. Формально виплачують його платники, встановлені законом, але фактично матеріальна відповідальність перекладається на споживача [2].

До підакцизних товарів належать:

1) спирт етиловий, спиртові дистиляти;
2) сигарети, сигари, цигарки;
3) тютюн, промислові замінники тютюну;
4) алкогольні напої;
5) пиво (окрім квасу "живого" бродіння);
6) паливо;
7) легкові автомобілі, кузови до них;
8) причепи, напівпричепи;
9) мотоцикли;
10) електрична енергія.
11) транспортні засоби, призначені для перевезення вантажів або 10 й більше пасажирів [1].

Операції з підакцизними товарами, які не підлягають оподаткуванню:

- вивезення (експорту) підакцизних товарів (продукції) платником податку за межі митної території України**;**
- ввезення на митну територію України раніше експортованих підакцизних товарів (продукції), у яких виявлено недоліки, що перешкоджають реалізації цих товарів на митній території країни імпортера, для їх повернення експортеру;
- реалізації електричної енергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками та/або з відновлюваних джерел енергії [1].

Операції з підакцизними товарами, які звільняються від оподаткування:

– реалізації легкових автомобілів для осіб з інвалідністю, у тому числі дітей з інвалідністю, оплата вартості яких здійснюється за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів, коштів фондів загальнообов'язкового державного страхування;

– ввезення підакцизних товарів (продукції) на митну територію України, призначених для офіційного (службового) користування дипломатичними представництвами іноземних держав, консульськими установами іноземних;

– ввезення підакцизних товарів (продукції) з-за меж митної території України на митну територію України, якщо при цьому згідно із законом не справляється податок на додану вартість;

– безоплатної передачі для знищення підакцизних товарів (продукції), конфіскованих за рішенням суду та таких, що перейшли у власність держави внаслідок відмови власника, якщо вони не підлягають реалізації (продажу) в установленому законодавством порядку;

– реалізації та/або передачі в межах одного підприємства підакцизних товарів (продукції), вироблених на митній території України, що використовуються як сировина для виробництва підакцизних товарів (продукції) та бензолу;

– ввезення на митну територію України підакцизних товарів (продукції), що використовуються як сировина для виробництва підакцизних товарів (продукції, у тому числі сировини;

– ввезення фізичними особами на митну територію України підакцизних товарів (продукції) в обсягах, що не перевищують норм безмитного ввезення, встановлених Митним кодексом України;

– реалізації безпосередньо вітчизняними виробниками алкогольних напоїв і тютюнових виробів магазинам безмитної торгівлі;

– ввезення акредитованими державними випробувальними лабораторіями та/або суб'єктами господарювання, які мають ліцензії на виробництво тютюнових виробів, еталонних чи тестових зразків тютюнових виробів (не призначених для продажу вроздріб) для проведення досліджень чи випробувань;

– реалізація відходів тютюнової сировини за умови документального підтвердження їх утворення та подальшого знищення або утилізації [1].

База оподаткування залежить від виду застосовуваної ставки акцизного податку. Передбачено три види податкових ставок:

1. Адвалорні;
2. Специфічні;
3. Адвалорні та специфічні одночасно (змішані).

Адвалорні ставки встановлюються у відсотках до вартості товару.

Специфічні ставки встановлюються у грошовому виразі на одиницю товару, представлену у фізичних одиницях виміру (кг, л, $см^3$, штуки). Застосовуються до підакцизних товарів (продукції) таких як: спирт етиловий, алкогольні напої, нафтопродукти, скраплений газ, транспортні засоби.

Адвалорні та специфічні одночасно (змішані) встановлюються одночасно за ставками у відсотках до вартості товару та у твердих сумах з одиниці реалізованого товару (продукції). Застосовуються до тютюнових виробів, тютюну та промислових замінників тютюну.

У разі обчислення податку із застосуванням адвалорних ставок базою оподаткування є:

– вартість реалізованого товару (продукції), виробленого на митній території України, за встановленими виробником максимальними роздрібними цінами;

– вартість товарів (продукції), що ввозяться на митну територію України, за встановленими імпортером максимальними роздрібними цінами на товари (продукцію), які він імпортує;

– вартість реалізованої електричної енергії без податку на додану вартість [4].

Платниками податку є:

- особа, яка виробляє підакцизні товари (продукцію) на митній території України, у тому числі з давальницької сировини;

- особа – суб'єкт господарювання, яка ввозить підакцизні товари (продукцію) на митну територію України;

- особа, яка реалізує конфісковані підакцизні товари (продукцію), підакцизні товари (продукцію), визнані безхазяйними, підакцизні товари (продукцію), за якими не звернувся власник до кінця строку зберігання, та підакцизні товари (продукцію), що за правом успадкування чи на інших законних підставах переходять у власність держави, якщо ці товари (продукція) підлягають реалізації (продажу) в установленому законодавством порядку;

- фізична особа – резидент або нерезидент, яка ввозить підакцизні товари (продукцію) на митну територію України в обсягах, що підлягають оподаткуванню, відповідно до митного законодавства;

- особа, яка реалізує або передає у володіння, користування чи розпорядження підакцизні товари (продукцію), що були ввезені на митну територію України із звільненням від оподаткування до закінчення строку;

- особа, на яку покладається дотримання вимог митних режимів, що передбачають

звільнення від оподаткування, у разі порушення таких вимог;

- особа – суб'єкт господарювання роздрібної торгівлі, яка здійснює реалізацію підакцизних товарів;

- оптовий постачальник електричної енергії [2].

Розглянемо порядок обчислення податку з товарів, вироблених на митній території України. Суми податку, що підлягають сплаті, з підакцизних товарів (продукції), вироблених на митній території України, а також реалізованих суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі, визначаються платником податку самостійно, виходячи з об'єктів оподаткування, бази оподаткування та ставок цього податку, що діють на дату виникнення податкових зобов'язань.

Суми податку з підакцизних товарів (продукції), вироблених з давальницької сировини, визначаються виробником (переробником), виходячи з об'єктів оподаткування, бази оподаткування та ставок цього податку, що діють на дату відвантаження готової продукції її замовнику або за його дорученням іншій особі.

Податок з товарів (продукції), вироблених на митній території України, на які встановлені ставки податку в іноземній валюті, сплачується у національній валюті і розраховується за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим Національним банком України, що діє на перший день кварталу, в якому здійснюється реалізація товару (продукції), і залишається незмінним протягом кварталу [2].

Порядок обчислення податку з товарів, які ввозяться на митну територію України дещо відрізняється. Суми податку з товарів (продукції), які ввозяться на митну територію України, що підлягають сплаті, визначаються платниками податку самостійно, виходячи з об'єктів оподаткування, бази оподаткування та ставок цього податку.

Податок із підакцизних товарів (продукції), що ввозяться на митну територію України, обчислюється у національній валюті за курсом валюти (для цілей визначення податкових зобов'язань зі сплати митних платежів застосовується офіційний курс валюти України до іноземної валюти, встановлений Національним банком України, що діє на 0 годин дня подання митної декларації) [2].

Суми податку перераховуються до бюджету платниками акцизного податку протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідного граничного строку, передбаченого цим Кодексом для подання податкової декларації за місячний податковий період.

Суми податку з алкогольних напоїв, для виробництва яких використовується спирт етиловий неденатурований, сплачуються при придбанні марок акцизного податку.

Суми податку з урахуванням мінімального акцизного податкового зобов'язання із сплати акцизного податку на тютюнові вироби та ставок податку, діючих відповідно до норм цього Кодексу, виробниками тютюнових виробів сплачуються до бюджету протягом п'ятнадцяти робочих днів після отримання марок акцизного податку з доплатою (у разі потреби) на день подання податкової декларації. Якщо зазначений строк припадає на день наступного бюджетного року, сума акцизного податку сплачується виробникам тютюнових виробів до закінчення бюджетного року, в якому отримані марки [3].

Таким чином, акцизний збір дозволяє через цінові механізми непрямо впливати на обсяги виробництва та реалізації окремих підакцизних товарів як на митній території України, так і в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Список використаних джерел

1. *Державна фіскальна служба України. URL: http://sfs.gov.ua/nk/rozdil-vi--aktsizniy-podatok-/#.*
2. *Податковий кодекс України. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755–17/.*
3. *Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо покращення адміністрування та перегляду ставок окремих податків і зборів" від 18 грудня 2019 року N 391-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/391-IX.*
4. *Бабін І. І. Податкове право України: навч. посібник. Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2012. С. 417–425.*

Кузічкін О. В.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Право", спеціальність "Право"
Науковий керівник: к.ю.н., доц. Сосніна О. В.
Львівського торговельно-економічного університету

ЩОДО ДІЙОВОГО КАЯТТЯ ТА ЙОГО ВІДМІННОСТІ ВІД ДОБРОВІЛЬНОЇ ВІДМОВИ ПРИ НЕЗАКІНЧЕНОМУ ЗЛОЧИНІ

В умовах загальної гуманізації національного кримінального законодавства великого значення набувають інститути, які схвалюють правомірну пост кримінальну поведінку особи. Наявність у ч. 1 ст. 1 Кримінального кодексу України (далі – КК України) [1] конкретного завдання – попередження злочинів – робить поза сумнівом актуальним дослідження тих інститутів кримінального права, які надають особі, що скоїла злочин, можливості добровільно припинити свою злочинну діяльність, звернути із злочинного шляху з гарантією не притягнення її до кримінальної відповідальності за умов сприяння розкриттю злочину, викривання інших співучасників, запобігання або відшкодування заподіяних збитків чи зменшення наслідків вчиненого суспільно-небезпечного діяння іншим чином.

Законодавець прагне реалізувати ідеї виправлення особи, її ресоціалізації із застосуванням мінімальних зусиль правоохоронних органів. З цією метою до КК України внесено низку нових, таких, що не зустрічалися раніше в законодавчій практиці, положень про відповідальність у зв'язку з дійовим каяттям особи, зокрема в Загальну частину кримінального закону включено новий вид звільнення від кримінальної відповідальності - у зв'язку з дійовим каяттям (ст. 45 КК). Примітки до статей Особливої частини КК України піддалися істотним змінам, коло їх значно розширено, тобто збільшено кількість статей, у яких передбачено таке звільнення, що дозволяє особі, яка скоїла злочин, заслужити своєю позитивною пост злочинною поведінкою звільнення від кримінальної відповідальності або пом'якшення застосовуваного до неї судом покарання.

Отже, на законодавчому рівні встановлено більш широке використання інституту дійового каяття у боротьбі із злочинністю, що вимагає якісно нового його дослідження в сучасних умовах; виявлення відповідних потреб для внесення коректив у кримінально-правову теорію, законодавство і правозастосовну практику.

Під дійовим каяттям слід розуміти дії особи, яка вчинила злочин, спрямовані на відшкодування завданої шкоди або запобігання шкідливих наслідків вчиненого нею суспільно небезпечного діяння в іншій формі, що свідчать про щире розкаяння особи, засудження нею вчиненого злочину та прагнення нейтралізувати або мінімалізувати наслідки злочину.

Об'єктивною ознакою дійового каяття є певна активна поведінка особи, що вчинила злочин, а суб'єктивною ознакою – засудження нею своїх дій (тому ці дії і мають таку назву).

Дійове каяття може виявитися в таких діях: щире каяття, активне сприяння розкриттю злочину, добровільне відшкодування завданого збитку або усунення заподіяної шкоди або інших подібних діях, які пом'якшують наслідки вчиненого злочину та відповідальність за нього.

У кримінальному законодавстві передбачені наступні різновиди дійового каяття:

1) дійове каяття як обставина, що пом'якшує покарання (пункти 1, 2, 2-1 ч. 1 ст. 66 КК України).

Дійове каяття визнається обставиною, що пом'якшує покарання і враховується судом при винесенні вироку.

2) дійове каяття як підстава (різновид) звільнення від кримінальної відповідальності за наявності певних умов.

Стаття 45 КК України передбачає можливість звільнення від кримінальної відповідальності в зв'язку з дійовим каяттям за умови, що особа вчинила злочин 1) вперше; 2) невеликої тяжкості або необережний злочин середньої тяжкості; 3) крім корупційних злочинів; 4) якщо вона після вчинення злочину щиро покаялася, активно сприяла розкриттю

злочину і повністю відшкодувала завдані нею збитки або усунула заподіяну шкоду. Поняття та перелік корупційних злочинів подається у примітці до зазначеної статті.

3) дійове каяття як підстава звільнення від кримінальної відповідальності у випадках, передбачених Особливою частиною КК України, що містить низку спеціальних заохочувальних норм, які пов'язують звільнення від кримінальної відповідальності з такою активною поведінкою особи, яку є підстави розцінювати як дійове каяття у вчиненому (наприклад, ч. 2 ст. 114, ч. 4 ст. 212, ч. 5 ст. 354, ч. 4 ст. 289, ч. 6 ст. 369).

У пункті 3 Постанови Пленуму Верховного Суду України від 23.12.2005 № 1 "Про практику застосування судами України законодавства про звільнення особи від кримінальної відповідальності" [2] охарактеризовано окремі підстави та умови застосування звільнення в зв'язку з дійовим каяттям, наголошено на обов'язковості цього виду звільнення. Важливо зазначити, що положення цієї Постанови не враховують всіх змін, що внесені у чинну редакцію статті 45 КК України Законами № 270-VI від 15.04.2008, № 1698-VII від 14.10.2014, № 198-VIII від 12.02.2015, № 140-IX від 02.10.2019, № 524-IX від 04.03.2020.

Кримінально-правовий інститут дійового каяття переслідує такі цілі:

1) заохотити активні дії винних осіб щодо нейтралізації шкідливих наслідків вчинених злочинів;

2) спонукати осіб, схильних до вчинення злочинів, до здійснення аналогічних дій, змістом яких виступає дійове каяття;

3) залучати осіб, що скоюють злочини, до надання допомоги правоохоронним органам у розкритті суспільно-небезпечних діянь тощо.

Важливо наголосити на основних відмінностях інституту добровільної відмови при незакінченому злочині (статті 17, 31 КК України) від дійового каяття.

Добровільна відмова виявляється, як правило, в бездіяльності й утриманні особи від подальшого вчинення злочину, а дійове каяття завжди полягає лише в активній поведінці. Добровільна відмова можлива тільки при незакінченому злочині, а дійове каяття розглядається як посткримінальна поведінка, тобто має місце за наявності закінченого злочину або у деяких випадках – і при незакінченому злочині. Добровільна відмова можлива від доведення до кінця злочинів із прямим умислом, а дійове каяття – і щодо необережних злочинів. Якщо при добровільній відмові від доведення злочину до кінця мотивація може бути різною, то сам термін "дійове каяття" передбачає, що мотивом такої пост кримінальної поведінки є моральні спонукання.

Однакові за своїм змістом дії можуть визнаватись або добровільною відмовою, або дійовим каяттям – залежно від того, чи закінчено злочин, а також інших, наведених вище обставин [3, с. 37].

У разі добровільної відмови особа звільняється від кримінальної відповідальності у зв'язку з відсутністю в діянні особи складу злочину. Дійове каяття не виключає кримінальної відповідальності, оскільки при дійовому каятті наявний склад злочину і тому, воно, зазвичай, є обставиною, що пом'якшує покарання на етапі його призначення (статті 66, 69-1 КК України). Якщо ж особа в деяких випадках при дійовому каятті й звільняється від кримінальної відповідальності, то не у зв'язку з відсутністю в її діянні складу злочину, а виключно на підставі обставин, передбачених у законі, тобто йдеться про умови, закріплені у ст. 45 КК України або у заохочувальних нормах, що містяться у певних частинах або примітках статей Особливої частини КК України.

Однак, попри вирішення деяких дискусійних питань щодо поняття і правових наслідків дійового каяття, окремі проблеми цього інституту залишаються невирішеними або отримали суперечливе тлумачення і вимагають не лише подальшого вивчення, але і пошуку нових підходів до усунення виявлених протиріч. До таких проблемних питань, на наш погляд, належать недосконалість законодавчої регламентації цього інституту та системного підходу до нього; відсутність чітких критеріїв дійового каяття, а також відсутність сталої практики застосування цих норм, що породжує певні складнощі при вирішенні конкретних кримінальних справ у судовій практиці.

Список використаних джерел

1. Кримінальний кодекс України : прийнятий 5 квіт. 2001 р., , зі змінами та доповненнями станом на 15 травня 2020 року Відомості Верховної Ради України. 2001. № 25–26. Ст. 131. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2341-14.

2. Про практику застосування судами України законодавства про звільнення особи від кримінальної відповідальності: постан. Пленуму Верховного Суду України № 1 від 23.12.2005 р. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0005700-05.

3. Українське кримінальне право. Загальна частина: підручник /за ред. В.О.Навроцького. К.: Юрінком Інтер, 2013. 712 с.

Лаврухіна В. В.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Право", спеціальність "Право"
Науковий керівник: к.ю.н., доц. Сосніна О. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ОБМЕЖЕННЯ ВОЛІ ЯК ВИД КРИМІНАЛЬНОГО ПОКАРАННЯ

Кримінальні покарання завжди займали й займають одне з найбільш важливих місць у системі заходів протидії злочинності. Протягом десятиріч у кримінальній політиці держави пануючою вважали концепцію, згідно з якою розширення застосування покарання у виді позбавлення волі здатне позитивно вплинути на зниження рівня злочинності, внаслідок чого питома вага позбавлення волі в структурі призначених судами покарань зазвичай була високою. Однак цей вид покарання не виконував належним чином свого призначення щодо виправлення злочинців, а, навпаки, характеризувався численними негативними наслідками. Факт соціальної неефективності покарання у виді позбавлення волі виявився настільки показним, що змусив світову спільноту терміново шукати шляхи вдосконалення системи покарань [2, с. 299].

Характерною ознакою сучасної політики Української держави у пенітенціарній сфері є прагнення скоротити кількість осіб, засуджених до позбавлення волі. У зв'язку з цим 2001 року до системи покарань, зазначеної в Кримінальному Кодексі (далі – КК) України, додано альтернативний позбавленню волі вид покарання – обмеження волі [8, с. 133]. Передумовами впровадження в систему покарань зазначеного виду передусім були його подібність до відомого раніше умовного засудження до позбавлення волі з обов'язковим залученням до праці та умовного звільнення з місць позбавлення волі з обов'язковим залученням до праці, передбачені у Виправно-трудовому кодексі України 1970 року, а також засудження до короткочасних примусових робіт, що застосовувалися в радянській Україні на початку XX століття [8, с. 137].

Стосовно обмеження волі, то відповідно до ст. 61 КК України покарання у виді обмеження волі полягає у триманні особи в кримінально-виконавчих установах відкритого типу без ізоляції від суспільства в умовах здійснення нагляду за нею з обов'язковим залученням засудженого до праці, встановлюється на строк від одного до п'яти років та не застосовується до неповнолітніх, вагітних жінок і жінок, що мають дітей віком до чотирнадцяти років, до осіб, що досягли пенсійного віку, військовослужбовців строкової служби та до осіб з інвалідністю першої і другої групи [4].

Обмеження волі є досить специфічним покаранням, з яким пов'язано чимало проблем у його застосуванні. Практика його застосування є достатньо неоднозначною. Перш за все немає конкретної думки щодо того, чи є воно самостійним видом покарання або різновидом іншого.

У зв'язку з неоднозначним підходом виникає необхідність з'ясувати правову природу обмеження волі шляхом аналізу елементів притаманних йому правообмежень. *Перше* правообмеження полягає в обмеженні свободи пересування, свободи вибору місця проживання чи перебування, особистої свободи та деяких інших особистих прав. Хоча КК України вказує на відсутність ізоляції від суспільства як сутнісну ознаку покарання у виді

обмеження волі, фактично ізоляція все ж таки наявна, оскільки особа хоча і знаходиться у виправних центрах без охорони, але ж нагляд і контроль адміністрації за нею здійснюється. Ознаки ізоляції, характерні при позбавленні волі, певною мірою знаходять свій прояв і при обмеженні волі [6, с. 250-252]. Разом із тим, розмежовуючи позбавлення волі та обмеження волі, необхідно відзначити, що відмінність полягає лише у рівні ізоляції особи від суспільства, більшій чи меншій інтенсивності. Так, засуджені до обмеження волі, які не допускають порушень встановленого порядку відбування даного виду покарання і мають сім'ї, після відбуття шести місяців строку покарання можуть за постановою начальника виправного центру проживати за межами гуртожитку із своїми сім'ями в орендованих квартирах або придбавати житло в межах території виправного центру. Такі особи зобов'язані від одного до чотирьох разів на тиждень з'являтися у виправний центр для реєстрації. Крім того, засуджені, які стали на шлях виправлення або сумлінною поведінкою і ставленням до праці довели своє виправлення, можуть бути у встановленому законом порядку представлені до заміни невідбутої частини покарання більш м'яким або до умовно-дострокового звільнення від відбування покарання. Заохочувальні норми застосовуються й до засуджених до позбавлення волі, проте відрізняються вибагливістю вимог до засуджених, які наділяються такими правами, порядком та умовами їх застосування у напрямку їх суворості [9, с. 168-169]. Щодо *другого правообмеження*, то воно полягає в обмеженні деяких трудових прав засуджених, які в сукупності перетворюються на обов'язок працювати [6, с. 253]. Відповідно до статті 43 Конституції України проголошується заборона використання примусової праці. Однак, не вважається примусовою працею робота, яка виконується особою за вироком чи іншим рішенням суду [3].

Стосовно місця обмеження волі у системі покарань у науці немає єдиної точки зору. Не виникає сумнівів, що воно є більш м'яким видом покарання, ніж позбавлення волі. Проте стосовно того, чи є обмеження волі більш суворим видом покарання, ніж арешт та інші покарання, які розташовані в "сходинках" вище, в літературі висловлюються зауваження. Так, наприклад, зазначається, що цей вид покарання є більш гуманним та демократичним, аніж арешт, хоча останній за критерієм порівняльної суворості, визначеної у ст. 51 КК України, розцінюється як менш суворий [5, с. 69]. З приводу конфіскації майна в літературі так само не все однозначно. Багато вчених визнають суворість цього додаткового покарання такою, що призводить до висновку про необхідність її виключення із системи покарань. Визнається, що застосування конфіскації погіршує умови виправлення засудженого, який відбуває покарання, не пов'язане з позбавленням волі, і обтяжує соціальну адаптацію особи, яка відбуває покарання у виді позбавлення волі [1, с. 192].

З огляду на викладене вище видається, що обмеження волі у чинному КК України не зовсім обґрунтовано займає дев'яту позицію. У сьогоднішній моделі обмеження волі за кримінальним правом України має знаходитись на сьомому місці перед конфіскацією майна. Вочевидь, таке перенесення зумовлює необхідність подальшого реформування як окремих статей Загальної частини КК України, так і санкцій багатьох статей Особливої частини КК України [6, с. 255-257].

Покарання у виді обмеження волі хоч і є одним з найновіших видів покарання, проте вже тривалий час виконується та продовжує застосовуватися до осіб, засуджених за злочини невеликої та середньої тяжкості, а також в порядку заміни покарання [9, с. 171]. Особливості заміни для цього виду покарання полягають у тому, що відповідно до закону обмеження волі може бути як покаранням, що замінюється, так і покаранням, на яке відбувається заміна.

У якості замінюваного воно може виступати як при загальних підставах заміни, так і при спеціальних. Зокрема, обмеження волі може бути замінене іншим покарання за всіма загальними підставами: 1) при зворотній дії у часі кримінального закону, який пом'якшує кримінальну відповідальність (ч. 3 ст. 74 КК України), якщо такий закон передбачає менш суворий вид покарання за злочин, яким особа засуджена до обмеження волі; 2) при заміні невідбутої частини покарання більш м'яким покаранням (ст. 82 КК України); 3) заміна більш м'яким покаранням покарання, що призначене жінці, яка стала вагітною або народила

дитину під час його відбуття, по досягненню дитиною трирічного віку або у випадку його смерті (ч. 4 ст. 83 КК України); 4) на підставі закону про індивідуальну амністію (ст. 85 і 86 КК України); 5) у порядку помилування (ст. 85 і 87 КК України).

Крім того, закон містить спеціальну підставу, відповідно до якого обмеження волі може бути замінене іншим покаранням. Мається на увазі ч. 1 ст. 58 КК України, відповідно до якої обмеження волі, яке призначене військовослужбовцю (крім військовослужбовця строкової служби) на строк до не більше двох років, може бути замінене службовими обмеженням для військовослужбовців на той самий строк, у випадках, коли суд, враховуючи обставини справи та особу засудженого дійде до такого висновку.

До підстав використання обмеження волі в якості замінюючого покарання належать: 1) зворотна дія у часі кримінального закону, який пом'якшує кримінальну відповідальність (ч. 3 ст. 74 КК України), якщо такий закон передбачає в якості найбільш суворого виду покарання обмеження волі; 2) заміна невідбутої частини покарання більш м'яким покаранням (ст. 82 КК України); 3) заміна більш м'яким покаранням позбавлення волі, що призначене жінці, яка стала вагітною або народила дитину під час його відбування, або у випадку його смерті (ч. 4 ст. 83 КК України); 4) закон про індивідуальну амністію (ст. 85 та 86 КК України); 5) указ про помилування (ст. 85 та 87 КК України). Спеціальних підстав для використання обмеження волі у якості замінюючого покарання КК України не передбачає. Очевидно, що за чинним кримінальним законодавством України замінюючим покаранням обмеження волі може бути тільки стосовно одного більш суворого виду покарання – позбавлення волі на певний строк [7, с. 202-203].

Інститут обмеження волі вже кілька десятиріч є відомим законодавству деяких зарубіжних країн, а саме Польщі, Кубі, Італії, Великобританії, Болгарії, Чехії, Данії, Норвегії, США, Франції, Швеції, Латвії, Бразилії, Аргентині та Ель-Сальвадорі. Законодавство більшості цих країн передбачає відбування покарання, яке збігається з умовами утримання засуджених до обмеження волі осіб в Україні [2, с. 300-302].

Покарання у виді обмеження волі насамперед має на меті зменшити негативний вплив позбавлення волі, зокрема – щодо осіб, які вчинили злочини невеликої та середньої тяжкості. Застосування покарань, не пов'язаних з позбавленням волі, як альтернатива позбавленню волі цілком відповідає положенням міжнародних норм і стандартів, які Україна ратифікувала та зобов'язалася виконувати (Токійські правила). Також цей вид покарання має важливе значення у практичному здійсненні поетапної зміни умов тримання засуджених до позбавлення волі з огляду на їх хорошу поведінку. На сьогодні зберігається тенденція до зменшення частки засуджених до позбавлення волі у загальній кількості засуджених. Суди все частіше застосовують альтернативні види покарань обмеження волі, громадські роботи та штраф. Проаналізувавши судову статистику щодо призначення покарання у виді обмеження волі за останні роки, можна дійти висновків, що процес гуманізації в питаннях призначення винним особам покарання за вчинення злочинів в Україні відбувається поступово [8, с. 136].

З'ясувавши правовий зміст обмеження волі, доходимо висновку, що цей вид покарання однозначно є більш м'яким, ніж позбавлення волі й у дійсності є його виправданою альтернативою. Спірним також є питання щодо місця обмеження волі в системі покарань, оскільки через ступінь своєї суворості більшість науковців вважають необхідністю перенесення цього покарання з дев'ятої на сьому позицію. Саме ці обставини зумовлюють та потребують подальшого наукового дослідження.

Список використаних джерел

1. Гуторова Н. Конфіскація майна як вид кримінального покарання: проблеми захисту прав людини. Проблеми державотворення і захисту прав людини в Україні: матеріали IX регіон. наук.-практ. конф. (13–14 лютого 2003 року). Львів: ЛДУ, 2003. С. 391–393.

2. Кам'янець Т. В. Інститут обмеження волі: міжнародний досвід. Часопис Київського університету права. 2010. №4. С. 299–302.

3. Конституція України : Конституція від 28.06.1996. № 254к/96-ВР. Відомості Верховної Ради України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80.

4. Кримінальний кодекс України : Кодекс від 05.04.2001. № 2341-II. Відомості Верховної Ради України. Редакція від 28.04.2020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14.

5. Кулинич С. Обмеження волі як вид покарання, пов'язане з обмеженням особистої свободи без ізоляції від суспільства. Вісник прокуратури. 2007. № 6. С. 67–70.

6. Новікова К. А. Місце обмеження волі в системі покарань. Трибуна докторанта, аспіранта і здобувача. 2014. №27. С. 250–257.

7. Новікова К. А. Особливості використання обмеження волі при заміні покарань. Кримінологічної асоціації України. 2014. №8. С. 201–206.

8. Пономаренко О. Обмеження волі як вид покарання в Україні: історичний аспект (XX–XXI століття). Науковий часопис Національної академії прокуратури України. 2014. № 1. С. 132–138.

9. Попик С. С. Окремі аспекти виконання покарання у виді обмеження волі. Інформація і право. 2016. № 2. С. 167–172.

Магдич С. С.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Право", спеціальність "Право"
Науковий керівник: к.ю.н., доц. Олашин М. М.
Львівський торговельно-економічний університет

ПРОЦЕСУАЛЬНИЙ СТАТУС ЗАХИСНИКА НА ДОСУДОВОМУ РОЗСЛІДУВАННІ

Ефективність виконання функції захисту прав та свобод підозрюваного безпосередньо залежить від можливості захисника бути активним суб'єктом процесу доказування, самостійно збирати та подавати докази, що свідчать про невинуватість його підзахисного або тих, які здатні пом'якшити його відповідальність, чи тих, які спростовують підозру або обвинувачення, виключають кримінальну відповідальність. Однак, лише нормативне визнання у ст. 22 КПК України змагальності сторін та свободи у поданні ними суду свої доказів, як однієї із засад кримінального провадження без існування чіткої системи гарантій, не здатне само по собі забезпечити дієвість норми на практиці. У зв'язку з чим стає актуальним питання дослідження статусу захисника як суб'єкта доказування у кримінальному судочинстві України. Особливо це питання актуалізується в умовах застосування на практиці положень КПК України, Законів України "Про адвокатуру та адвокатську діяльність" та "Про безоплатну правову допомогу" з урахуванням практики ЄСПЛ.

Найбільш ефективним засобом забезпечення підозрюваному, обвинуваченому, засудженому, виправданому права на захист є участь захисника, так як не маючи належної правової освіти, перебуваючи у шоковому стані з-за з затримання чи пред'явлення обвинувачення і притягнення до кримінальної відповідальності, вони не мають змоги самі якісно забезпечити собі належний захист , особливо тоді, коли до них застосовано тримання під вартою. Для надання юридичної допомоги, психологічної підтримки їм необхідно звернутися до захисника, тобто до особи, незалежної від слідчих органів, прокурора і суду, якій би вони цілком довіряли та з якою могли радитися й спілкуватися на засадах довіри, конфіденційності [3, с. 14].

Залучення захисника до кримінального провадження на початковому етапі розслідування відповідає інтересам як підозрюваного (обвинуваченого), так і особи, яка здійснює розслідування [5, с. 242]. Участь у кримінальному провадженні кваліфікованого захисника дає можливість підозрюваному (обвинуваченому) отримати професійну фахову юридичну допомогу та юридичний супровід протягом всього провадження. Участь фахового захисника збільшує об'єктивність розслідування, надає можливість зважено й усебічно оцінити доведеність епізодів злочинної діяльності, у яких звинувачують, сприяти своєчасному запобіганню слідчим помилкам і їх усуненню [4, с. 4]. відповідно до ст. 6 Закону України "Про адвокатуру та адвокатську діяльність" від 5 липня 2012 р. [2], адвокатом може бути фізична особа, яка має повну вищу юридичну освіту, володіє державною мовою, має стаж роботи в галузі права не менше двох років, склала

кваліфікаційний іспит, пройшла стажування (крім випадків, установлених Законом), склала присягу адвоката України та отримала свідоцтво про право на зайняття адвокатською діяльністю.

У цьому ж Законі [2], також прописано, що не може бути адвокатом особа: котра має непогашену чи незняту в установленому законом порядку судимість за вчинення тяжкого, особливо тяжкого злочину, а також злочину середньої тяжкості, за який призначено покарання у вигляді позбавлення волі; яка визнана судом недієздатною чи обмежено дієздатною; котра позбавлена права на зайняття адвокатською діяльністю – протягом двох років із дня прийняття рішення про припинення права на зайняття адвокатською діяльністю; яка звільнена з посади судді, прокурора, слідчого, нотаріуса, з державної служби або служби в органах місцевого самоврядування за порушення присяги, учинення корупційного правопорушення – протягом трьох років із дня такого звільнення.

Відповідно до положень ст. 48 КПК України, залучення захисника у кримінальному провадженні здійснюється такими особами [1]:

1) підозрюваним, обвинуваченим, їх законними представниками, а також іншими особами за проханням чи згодою підозрюваного, обвинуваченого;

2) слідчим, прокурором, слідчим суддею чи судом. Порядок залучення захисника відрізняється залежно від того, ким (представником сторони захисту або сторони обвинувачення) таке залучення здійснюється.

У зв’язку із цим варто здійснити процесуальну характеристику зазначених способів залучення, що надасть нам змогу виділити їх особливості, з’ясувати теоретичні та прикладні проблеми їх правозастосування і на цій основі запропонувати відповідні зміни до кримінального процесуального законодавства.

Саме положеннями ст.ст. 45-54 КПК України встановлює процесуальний статус захисника як представника сторони кримінального провадження. У зв’язку з цим потребують дослідження загальні правила залучення захисника, підстави та порядок його відводу, можливість його допиту та проведення окремих слідчих (розшукових) та інших процесуальних дій у відношенні захисника, а також розглянути особливості оформлення процесуальних документів під час професійної діяльності захисника (наприклад, заперечення, заява, клопотання тощо).

Загальні правила залучення захисника до кримінального провадження регламентовані у ст. 46 КПК України. Виходячи з її змісту, стає зрозумілим, що на практиці може існувати три самостійні форми залучення захисника, зокрема:

- на запрошення самого підозрюваного (обвинуваченого, засудженого тощо), його родичів або іншою третьою особою;
- за призначенням на підставі рішення слідчого, прокурора, суду;
- для участі в проведенні окремої процесуальної дії на стадії досудового розслідування.

Порівняно з КПК України 1960 р., в КПК України 2012 р. достатньо розширює перелік підстав, за наявності яких захисник після його залучення в кримінальне провадження має право відмовитися від виконання своїх професійних обов’язків, а саме: 1) якщо є обставини, які згідно з цим Кодексом виключають його участь у кримінальному провадженні; 2) незгоди з підозрюваним, обвинуваченим щодо вибраного ним способу захисту, за винятком випадків обов’язкової участі захисника; 3) умисного невиконання підозрюваним, обвинуваченим умов укладеного з захисником договору, яке проявляється, зокрема, у систематичному недодержанні законних порад захисника, порушенні вимог цього Кодексу тощо; 4) якщо він свою відмову мотивує відсутністю належної кваліфікації для надання правової допомоги у конкретному провадженні, що є особливо складним (ч. 4 ст. 47 КПК України).

Участь адвоката у кримінальному провадженні на початку розслідування (в разі повідомлення, зміни та доповнення про підозру) відповідає інтересам як підозрюваного, так і особи, що здійснює розслідування.

Участь захисника посилює об’єктивність затримання, надає можливість слідчому

виважено й неупереджено оцінити доведеність частин кримінального правопорушення, у яких звинувачують особу, сприяє своєчасному запобіганню й усуненню слідчих помилок.

Список використаних джерел

1. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13 квітня 2012 р. № 4651-VI. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4651-17.

2. Про адвокатуру та адвокатську діяльність : Закон України від 05 липня 2012 р. № 5076-VI. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5076-17.

3. Маланчук П. М. Функція захисту в кримінальному процесі України : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.09. Київ, 2007. 201 с.

4. Особенности предварительного расследования преступлений, осуществляемых с участием защитника : метод. пособ. А. А. Леви, Н. А. Якубович, Л. В. Батищева, Е. И. Конах; НИИ проблем укрепления законности и правопорядка. Москва, 1995. 160 с.

5. Скрябін О. М. Проблемні питання підтвердження повноважень захисника у кримінальному провадженні України. Вісник Запорізького національного університету (Серія "юридичні науки"). 2013. № 3. С. 239–245.

Мацура Н. А.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Право", спеціальність "Право"
Науковий керівник: к.ю.н., доц. Сосніна О. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ПОНЯТТЯ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАГАЛЬНИХ ЗАСАД ПРИЗНАЧЕННЯ ПОКАРАННЯ

На сьогоднішній день, інститут призначення покарання виступає одним із найважливіших у кримінальному праві, зокрема серед інститутів, які забезпечують належне здійснення правосуддя.

Ефективність кримінального закону і реалізація цілей покарання залежать від того, наскільки справедливо та обґрунтовано буде призначено покарання винній особі.

Призначаючи покарання, суд повинен керуватися певними вимогами або правилами, і цими вимогами виступають загальні засади призначення покарання, які передбачені Кримінальним Кодексом (далі – КК) України, а саме ст. 65 КК України.

Загалом, загальні засади призначення покарання – це закріплені в кримінальному законі загальні положення, якими має керуватися суд при призначенні покарання особі, яку визнано винною у вчиненні злочину.

Варто звернути увагу на те, що терміну "загальні засади призначення покарання" у законі про кримінальну відповідальність немає, і кожен науковець трактує даний термін по-різному.

На нашу думку, найкраще і найбільш точно характеризує поняття загальних засад О. І. Плужік, під яким він розуміє передбачені законом про кримінальну відповідальність положення, які повинен враховувати суд, коли виносить вирок та обирає винному конкретний вид та міру покарання з метою оптимального поєднання нормативності та індивідуалізації [1, с. 303].

Як ми вже згадували вище, загальні засади призначення покарання, як критерії, що обов'язково враховуються судом при призначенні покарання передбачені КК України, а саме ч. 1 ст. 65 КК України. Відповідно до цієї статті, законодавець виділяє три критерії (положення), за якими судом повинно призначатися покарання. Отже, суд призначає покарання:

1) в межах, встановлених у санкції статті (санкції частини статті) Особливої частини КК України, що передбачає відповідальність за вчинений злочин;

2) відповідно до положень Загальної частини КК України;

3) враховуючи ступінь тяжкості вчиненого злочину, особу винного та обставини, що пом'якшують та обтяжують покарання [3].

Варто зазначити, що названі положення кримінального закону, які складають загальні засади призначення покарання, повинні враховуватися в сукупності. Тільки при виконанні

цієї вимоги суд може призначити справедливе покарання, яке відповідає його цілям, що визначені кримінальним законом.

Розглянемо детальніше три критерії, з яких складаються загальні засади призначення покарання, передбачені ч. 1 ст. 65 КК України.

Перше положення загальних засад полягає в тому, що суд призначає покарання в межах, встановлених у санкції статті (санкції частини статті) Особливої частини КК України, що передбачає відповідальність за вчинений злочин. Цей критерій означає, що суд може призначити лише той вид покарання та визначити межі цього покарання тільки у відповідності до конкретної санкції статті Особливої частини КК України, за якою обвинувачується особа, що вчинила цей злочин, тобто суд не може призначати покарання, яке виходить за межі, передбачені конкретною санкцією. Зокрема, суд при призначенні покарання не може, не має права вийти за верхню межу покарання, яке передбачено санкцією відповідної статті за вчинення конкретного злочину. Це загальне правило.

Поряд із цим, варто зазначити, що закон визначає і винятки з цього правила, зокрема можливість суду вийти за межі, встановлені відповідною санкцією. Наприклад, суд може призначити покарання, яке є нижче від найнижчої межі, за наявності обставин, передбачених ст. 69 КК України. При цьому, суд також може призначити покарання, яке більше за максимальні межі, однак це можливо виключно на підставах та умовах, визначених статтями 70 та 71 КК України.

Наступним критерієм загальних засад призначення покарання є те, що суд призначає покарання відповідно до положень Загальної частини КК України. Він полягає в тому, що, дійшовши висновку про наявність складу злочину в діяннях відповідної особи, суд, призначаючи покарання покарання повинен:

1) встановити наявність чи відсутність обставин, які виключають кримінальну відповідальність;

2) враховувати стадію вчинення відповідного суспільно-небезпечного діяння;

3) призначаючи покарання співучасникам, враховувати ступінь та характер участі осіб у вчиненні злочину;

4) враховувати вимоги всіх інших норм Загальної частини КК України про застосування покарання [4, с. 363].

Третій критерій загальних засад призначення покарання передбачає наступне: суд призначаючи покарання, враховує ступінь тяжкості вчиненого злочину, особу винного та обставини, що пом’якшують та обтяжують покарання.

Загалом, ступінь тяжкості вчиненого злочину – це кількісна характеристика діянь одного і того ж характеру, яка відображає інтенсивність посягання. При цьому, варто зазначити, що обставини, які здійснюють вплив на ступінь суспільної небезпеки діяння, можуть враховуватися лише в тих випадках, коли вони не входять в число ознак складу злочину, чи не вказані в кваліфікуючих обставинах. Необхідно підкреслити, що ступінь тяжкості вчиненого злочину, в першу чергу, визначається в ст. 12 КК України, відповідно до якої всі злочинні діяння поділяються на злочини невеликої, середньої тяжкості, тяжкі й особливо тяжкі [3].

Щодо особи винного, то суд призначає покарання конкретній особі з притаманними їй індивідуальними правовими, соціальними, психологічними та фізіологічними характеристиками, які обов’язково враховує.

Так, наприклад, Мелітопольський міський районний суд Запорізької області зазначив, що призначаючи покарання обвинуваченому суд враховує тяжкість вчиненого ним злочину, що, у даному випадку, є злочином невеликого ступеню тяжкості, особу підсудного, який вперше притягується до кримінальної відповідальності. Окрім цього, суд визнає, що він позитивно характеризується за місцем проживання, на диспансерному обліку у лікаря нарколога та психіатра не перебуває, відсутність претензій матеріального та морального характеру з боку потерпілої [2].

Таким чином, загальні засади призначення покарання – це закріплені в кримінальному

законі критерії і положення, якими повинен керуватися суд при призначенні покарання особі, яку визнали винною у вчиненні злочину.

Загалом, існування такого інституту як загальні засади призначення покарання надає можливість індивідуалізації покарання, однак, варто наголосити, що вони повинні застосовуватися в сукупності. Завдяки розглянутим критеріям суд повинен враховувати всі обставини, що стосуються конкретного злочину, також особу винного та інші обставини при призначенні відповідного покарання і водночас ці положення певним чином обмежують суд.

Список використаних джерел

1. Албул С. В., Бабенко А. М., Гритенко О. А. Кримінальне право України: Загальна частина: підручник / за ред. О. В. Меркулової. Одеса, 2017. 430 с.

2. Вирок Мелітопольського міськрайонного суду Запорізької області : від 06.03.2019 №320/847/19. URL: http://reyestr.court.gov.ua/Review/80285071.

3. Кримінальний кодекс України : Закон України від 05. 04. 2001 р. № 556-IX. Дата оновлення 13.04.2020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14.

4. Омельчук О. М. Загальні засади призначення покарання: законодавче регулювання та практика застосування. Університетські наукові записки. 2013. № 4 (48). С. 360–366.

Немченко О. О.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Право", спеціальність "Право"
Науковий керівник: к.ю.н., доц. Сосніна О. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ЩОДО ПРОБЛЕМ ЗАПРОВАДЖЕННЯ КРИМІНАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ

Чинний Кримінальний кодекс (далі – КК) України передбачає кримінальну відповідальність лише фізичних осіб, з цього випливає, що суб'єктом злочину юридична особа бути не може. Як бачимо, законодавець не застосовує термін "кримінальна відповідальність" щодо юридичних осіб. Натомість, використовується термін "заходи кримінально-правового характеру щодо юридичних осіб". Розділ XIV-1 КК України "Заходи кримінально-правового характеру щодо юридичних осіб" доповнив Кодекс згідно з Законом України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо виконання Плану дій щодо лібералізації Європейським Союзом візового режиму для України стосовно відповідальності юридичних осіб" від 23.05.2013 року [1].

Заходи кримінально-правового характеру можуть бути застосовані до суб'єктів приватного та публічного права, резидентів та нерезидентів України, включаючи підприємства, установи чи організації, державні органи, органи влади АРК, органи місцевого самоврядування, організації створені ними у відповідному порядку, фонди, а також міжнародні організації, інші юридичні особи, створені у відповідності до вимог національного чи міжнародного права (ч. 2 ст. 96-4 ККУ) [2, с. 161].

Незважаючи на це у науковій літературі не рідко можна зустріти прибічників позиції щодо введення в кримінальне законодавство відповідальності юридичних осіб. Апологетами запровадження такої новели у національне законодавство є А. В. Наумов, С. Г. Келіна, В. К. Грищук, В. М. Смітієнко та інші. Проте як бачимо, на сьогодні підтримки у законодавця дана позиція не отримала.

При цьому інститут кримінальної відповідальності юридичних осіб існує у низці зарубіжних держав, таких як Англія, Нідерланди, США та інші. Прихильники пропозиції введення кримінальної відповідальності юридичних осіб наводять такі аргументи на підтримку своєї позиції. По-перше, призначення кримінального покарання, і перш за все штрафів, що застосовуються до юридичної особи в значно вищих розмірах, ніж до фізичної особи, має на меті зробити економічно невигідним зайняття протиправно діяльністю. По-друге, вирішення питання про стягнення таких штрафів із юридичної особи в межах, зокрема, адміністративного провадження, визнається недоцільним, оскільки, суспільна

небезпека наслідків такої протиправної діяльності юридичної особи значно вища за суспільну небезпеку адміністративних правопорушень.

Н. А. Гуторова стверджує, що аргументи, наведені прибічниками ідеї кримінальної відповідальності юридичної особи, не можна вважати достатніми для відмови від принципу відповідальності винної особи за вчинення нею суспільно небезпечного діяння. Навряд чи можна визнати особистою кримінальну відповідальність юридичної особи, оскільки особиста відповідальність можлива лише стосовно винної особи, якою, на думку і прибічників, і противників цієї позиції, юридична особа бути не може [4, с. 179-180].

На наш погляд, слід підтримати точку зору науковців, які вважають недоцільним введення в Україні інституту кримінальної відповідальності юридичних осіб. У вітчизняній кримінально-правовій доктрині є усталеним визначення поняття вини як психічного ставлення особи до вчинюваної дії чи бездіяльності та її наслідків. Юридична особа – це, безумовна, абстрактна конструкція, або, як зазначає А.С.Нікіфоров, "юридична фікція" [5, с. 17]. Природно, що в цієї "конструкції" не може бути психічного ставлення до суспільно небезпечного діяння, бо воно притаманне тільки людині, яка вчиняє це діяння, будучи з кримінально-правової точки зору службовою особою. Таким чином, у разі притягнення до кримінальної відповідальності юридичної особи ми повернемося до об'єктивного ставлення у вину.

У ст. 18 КК України чітко встановлено, що суб'єктом злочину є фізична особа. До речі, тільки фізичні особи притягуються до кримінальної відповідальності в Азербайджані, Вірменії, Казахстані, Таджикистані, Естонії, Росії та інших країнах.

Українське кримінальне право сформувалося і має тільки йому властиві специфічні ознаки та механізми дії, які апробовані протягом тривалого часу та позитивно себе зарекомендували. Для запровадження на законодавчому рівні кримінальної відповідальності юридичних осіб необхідно повністю перебудувати концепцію українського кримінального права (зокрема, щодо загального вчення про злочин, суб'єкта злочину, а також принципів кримінального права, таких як особистої відповідальності, винної відповідальності, індивідуалізації кримінальної відповідальності та покарання тощо), що може призвести до втрати багаторічних напрацювань, сталої практики та позитивного досвіду.

Одним з важливих питань, що потребує з'ясування, є підстави кримінальної відповідальності юридичних осіб. Для його вирішення пропонуємо відштовхуватись від законодавчого визначення підстави кримінальної відповідальності, передбаченої у ст. 2 КК України, відповідно до якої підставою кримінальної відповідальності є вчинення особою суспільно небезпечного діяння, яке містить склад злочину, передбаченого чинним КК України. Юридична особа з огляду на специфіку не може вчинити будь-який із злочинів, передбачених Особливою частиною КК України (наприклад, вбивство, зґвалтування, хуліганство тощо). Такі дії фізичних осіб не можуть розглядатись як дії юридичної особи, оскільки це суперечить її призначенню та суті. Тому важливим питанням є визначення складів злочинів, передбачених Особливою частиною КК України, за які юридична особа могла б підлягати кримінальній відповідальності [3, с. 276-277].

Аналізуючи переваги та недоліки впровадження кримінальної відповідальності юридичних осіб у національне законодавство, ми дійшли до висновку, що на даному етапі розвитку українського кримінального права запровадження кримінальної відповідальності юридичних осіб є недоцільним.

Список використаних джерел

1. *Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо виконання Плану дій щодо лібералізації Європейським Союзом візового режиму для України стосовно відповідальності юридичних осіб: Закон України від 23.05.2013 р. № 314-VII URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/314-18.*
2. *Гаврилішин А. П., Козирєва В. П. Проблеми кримінальної відповідальності юридичних осіб. Наук. пр. Нац. авіац. ун-ту. Серія: Юрид. вісн. "Повітр. і космічн. право". Київ, 2018. Вип. 2. С. 160–165.*
3. *Грищук В. К, Пасєка О. Ф. Кримінальна відповідальність юридичних осіб: De Lege Ferenda. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. 2012. № 4. С. 274–291.*
4. *Гуторова Н. А. Преступления в сфере хозяйственной деятельности: Раздел VII Особенной чачти УК Украины с научно-практическим комментарием. Харьков: Одиссей, 2003. 256 с.*
5. *Никифоров А. С. Юридическое лицо как субъект преступления. Государство и право. 2000. № 8. С. 16–22.*

Панасюк А. А.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Право", спеціальність "Право"
Науковий керівник: к.ю.н., доц. Олашин М. М.
Львівський торговельно-економічний університет

ПОНЯТТЯ, ВИДИ ТА ПІДСТАВИ ЗАСТОСУВАННЯ ЗАПОБІЖНИХ ЗАХОДІВ У КРИМІНАЛЬНОМУ ПРОВАДЖЕННІ

Запобіжні заходи визначають як різновид заходів забезпечення кримінального провадження превентивного характеру, пов'язані з позбавленням або обмеженням свобод підозрюваного, обвинуваченого, які застосовуються під час кримінального провадження слідчим суддею, судом з метою забезпечення їх належної поведінки лише при наявності підстав та в порядку, встановленому законом.

Кримінальний процесуальний кодекс України 2012 року закріпив оновлену систему запобіжних заходів, відмовившись від таких застарілих видів, як підписка про невиїзд, порука громадської організації або трудового колективу та нагляд командування військової частини і запровадив такий прогресивний вид запобіжного заходу як домашній арешт.

Як передбачено статтею 177 Кримінального процесуального кодексу України **метою застосування запобіжного заходу є** забезпечення виконання підозрюваним, обвинуваченим покладених на нього процесуальних обов'язків, а також запобігання спробам:

– переховуватися від органів досудового розслідування та/або суду;

– знищити, сховати або спотворити будь-яку із речей чи документів, які мають істотне значення для встановлення обставин кримінального правопорушення;

– незаконно впливати на потерпілого, свідка, іншого підозрюваного, обвинуваченого, експерта, спеціаліста у цьому ж кримінальному провадженні;

– перешкоджати кримінальному провадженню іншим чином;

– вчинити інше кримінальне правопорушення чи продовжити кримінальне правопорушення, у якому підозрюється, обвинувачується [1].

В свою чергу, підставою застосування запобіжного заходу є наявність обґрунтованої підозри у вчиненні особою кримінального правопорушення, а також наявність ризиків, які дають достатні підстави слідчому судді, суду вважати, що підозрюваний, обвинувачений, засуджений може здійснити дії, передбачені частиною першою статті 177 Кримінального процесуального кодексу України. Проте слідчому та прокурору заборонено ініціювати застосування запобіжного заходу без наявності для цього підстав, передбачених Кримінальним процесуальним кодексом України.

Поряд з цим, варто зазначити, що закон не вимагає доказування того, що особа, якщо їй не буде обрано запобіжний захід, ухилятиметься від слідства або суду чи від виконання процесуальних рішень, перешкоджатиме встановленню істини у справі або продовжуватиме злочинну діяльність, у законі йдеться про наявність ризиків, які дають підстави вважати, що ця особа може порушити процесуальні обов'язки чи проявити неправильну процесуальну поведінку, тобто йдеться про обґрунтовану підозру у цьому. Така підозра має ґрунтуватися не лише на відомостях про кримінальне правопорушення, у вчиненні якого підозрюється або обвинувачується особа, а й на фактичних даних, що з достатньою вірогідністю створюють можливість прогнозувати поведінку особи з точки зору виконання нею в майбутньому процесуальних обов'язків [5].

Проаналізувавши правове регулювання застосування запобіжних заходів в іноземних державах, можна дійти до висновку, що в Європейських країнах органам досудового розслідування також непотрібно доводити те, що особа ухилятиметься від слідства або суду чи від виконання процесуальних рішень – достатнім буде лише наявність ризиків цього.

Система запобіжних заходів відповідно до чинного КПК України складається з:

- особистого зобов'язання;

- особистої поруки;
- застави;
- домашнього арешту;
- тримання під вартою;
- затримання як тимчасового запобіжного заходу.

Така система побудована за ієрархічністю, тобто від найбільш м'якого виду запобіжного заходу (особистого зобов'язання) до найсуворішого – тримання під вартою, що вимагає від органу досудового розслідування, прокурора, слідчого судді, суду індивідуалізувати їх застосування з урахуванням тяжкості і характеру вчиненого кримінального правопорушення, у вчиненні якого підозрюється або обвинувачується особа, даних, що її характеризують, інших конкретних обставин [6, с. 355].

За своєю правовою природою запобіжні заходи є примусовими, що застосовуються до особи, коли вона ще не визнана винною у вчиненні злочину у відповідності із принципом презумпції невинуватості [4, с. 17].

Ретельність та обґрунтованість обрання одного з видів запобіжних заходів зумовлена тим, що так чи інакше, запобіжні заходи обмежують права та свободи людини.

Розглянемо детальніше види запобіжних заходів, провівши їх класифікацію за певними ознаками.

Зокрема, в контексті деяких видів запобіжних заходів доводиться говорити про обмеження людини на свободу пересування, яке гарантується державою згідно ст. 13 Загальної декларації прав людини, ч. 1 ст. 2 Протоколу № 4 до Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод, ст. 33 Основного Закону України [2, с. 91].

За цією ознакою запобіжні заходи поділяють на ізоляційні та неізоляційні. Особисте зобов'язання, особиста порука та застава належать до неізоляційних заходів, а домашній арешт та тримання під вартою, відповідно, до ізоляційних, хоча тут серед науковців думки суттєво різняться. Одні погоджуються, що більшою чи меншою мірою свобода вибору місцезнаходження людини при застосуванні домашнього арешту обмежується; інші ж наполягають, що порівнювати тримання під вартою і домашній арешт зовсім не доводиться і виділяють окрему групу – відносно-ізоляційні та абсолютно-ізоляційні для розмежування цих двох видів запобіжних заходів.

За методом державного примусу на підозрюваного/обвинуваченого Чельцов М. О. запобіжні заходи поділяв на фізично-примусового характеру (обмеження особистої свободи та ізоляція від суспільства), до якої належить тримання під вартою, та психологічно-примусового характеру (покладення певних обов'язків, можливість застосування штрафних санкцій у випадку їх невиконання чи неналежної поведінки), куди входять решта видів запобіжних заходів. Крім того, друга категорія також ділилась на дві групи:

1) ті, що безпосередньо впливають на психіку підозрюваного/обвинуваченого – особисте зобов'язання, застава та домашній арешт;

2) ті, що діють на психіку підозрюваного/обвинуваченого через вплив третіх осіб – особиста порука.

Класифікація Михайлова В. О. за способом забезпечення належної поведінки:

1) ті, що мають характер особистого забезпечення – особиста порука, домашній арешт;

2) характер майнового забезпечення – застава;

3) характер адміністративно-владного забезпечення – тримання під вартою.

Відповідно до мети застосування:

1) попереджувальні, передбачають можливість застосування більш суворих санкцій у випадку невиконання – особиста порука, застава;

2) обмежувальні, які обмежують свободу вибору особи – особисте зобов'язання, домашній арешт і тримання під вартою.

За можливістю настання певних наслідків у разі недотримання умов запобіжних заходів:

1) наслідки у виді більш жорсткого запобіжного заходу –за невиконання особистого зобов'язання, особистої поруки, застави.

2) не передбачені наслідки – інші, зокрема тримання під вартою та домашній арешт [6, с. 356-360].

Запобіжним заходам відводиться особлива увага у КПК 2012 року, адже вони покликані забезпечити виконання підозрюваним, обвинуваченим покладених на них процесуальних обов'язків. Без запобіжних заходів не обходиться майже жоден кримінальний процес, бо за їх допомогою забезпечується належний, заданий законом перебіг досудового розслідування і судового провадження, а в кінцевому підсумку – захист особи, суспільства, держави від кримінальних правопорушень та виконання інших завдань кримінального судочинства.

Список використаних джерел

1. Кримінальний процесуальний кодекс: Закон України від 13.04.2012 р. № 4651-VI. Дата оновлення 28.04.2020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4651-17.

2. Протокол N 4 до Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод, який гарантує деякі права і свободи, не передбачені в Конвенції та у Першому протоколі до неї від 16. 09. 1963 № 4. Ратифікація від 17.07.1997 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_059.

3. Гончар О. В. Застосування запобіжних заходів, які частково обмежують конституційне право особи на свободу пересування у кримінальному процесі України. Юридичний часопис Національної академії внутрішніх справ. 2013. № 2. с. 90–96 URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/aymvs_2013_2_18.pdf.

4. Кримінальний процес : підручник. За ред. В. Я. Тація, Ю. М. Грошевого, О. В. Капліної, О. Г. Шило. № Х. : Право, 2013. 824 с.

5. Матвійчук В. К., Мартиненко Г. В. Процесуальний порядок застосування запобіжних заходів за новим КПК України. Юридична наука. 2013. № 7. С. 72–83. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/jnn_2013_7_11.pdf.

6. Мироненко О. В. Система і класифікація запобіжних заходів за новим КПК України. Митна справа. 2013. № 4 (2.2). С. 354–360. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Ms_2013_4(2.2)__65.pdf.

Петриченко О. О.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП "Право", спеціальність "Право"
Науковий керівник: к.ю.н., проф. Котуха О. С.
Львівський торговельно-економічний університет

ДОГОВІР ДОВІЧНОГО УТРИМАННЯ – ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

В Цивільному кодексі Польщі інститут довічного утримання (dożywocie) регулюється главою II розділу 34 (статті 908-916). Згідно з § 1 статті 908, якщо взамін передачі нерухомості у власність, набувач зобов'язався забезпечити відчужувачу довічне утримання (договір довічного утримання), то він зобов'язаний при відсутності інших умов в договорі, прийняти відчужувача як свого домашнього, надавати йому харчування, одяг, жиле приміщення, освітлення, опалення, забезпечити йому відповідну допомогу та догляд у випадку хвороби, а також влаштувати йому за власний рахунок похорон у відповідності з місцевими звичаями. Набувачем майна може бути і юридична особа. Передача нерухомості у власність за цим договором настає одночасно з обтяженням нерухомості правом на довічне утримання. Згідно зі статтею 913 Цивільного кодексу Польщі, якщо в силу певних причин між особою, що має право на довічне утримання, і зобов'язаною особою склались такі відносини, що від сторін неможливо вимагати, щоб вони залишались одна з одною в безпосередній близькості, суд, на вимогу однієї з сторін може замінити всі чи деякі обв'язки, що входять в склад довічного утримання, довічною рентою (dożywotnią rentę) відповідної вартості. І тільки у виняткових випадках суд має право на вимогу однієї зі сторін розірвати договір довічного утримання [1].

В Цивільному кодексі Угорщини договору утримання (tartási szerződés) присвячений відділ 1 глави 49 (§ 586-590). Згідно з § 586 за договором утримання одна зі сторін

зобов'язана надавати іншій стороні відповідне утримання в своєму домашньому господарстві. Обов'язок по утриманню поширюється також на опіку, лікування, догляд і похорони. Особа зобов'язана надавати утримання може відчужити передане їй майно, проте, в цьому випадку новий власник зобов'язаний терпіти задоволення правомочною особою претензії по утриманню з нерухомого майна. Згідно з § 589, якщо внаслідок поведінки однієї з сторін утримання в домашньому господарстві боржника стало неможливим, будь яка зі сторін вправі вимагати перед судом заміни договору утримання на договір довічно-періодичних платежів (életjáradéki szerződés), а якщо мета договору навіть таким чином не може бути досягнута – припинення договору [2].

Цікаво інститут утримання (uztura līgums) регулюється в Цивільному кодексі Латвії (підрозділ 3, статті 2096-2106), який був прийнятий в 1937 році і дія якого була відновлена в 1993 році. Згідно зі статтею 2096, за договором утримання одна зі сторін передає іншій в грошах чи натурі яку-небудь майнову цінність, за що інша сторона надає їй утримання до тих пір, поки особа, яка приймає утримання є живою, якщо тільки про тривалість виконання цього обов'язку не має іншої домовленості. Під утриманням слід розуміти забезпечення харчуванням, житлом, одягом та доглядом, а якщо особа, що приймає утримання є неповнолітньою, то також виховання та навчання в школі для отримання обов'язкової освіти. Стосовно розміру утримання, то якщо сторони не вказали його в договорі, він визначається судом з врахуванням умов життя особи, що приймає утримання і того, яка цінність була одержана особою, що надає утримання (стаття 2098). При розірванні договору утримання за ініціативи особи, що приймає утримання чи її правонаступника, останні можуть вимагати повернення переданої майнової цінності, при цьому вони не зобов'язані повертати вартість одержаного утримання. При розірванні цього правочину за ініціативи особи, що надає утримання, особі, що приймає утримання повертається передана майнова цінність, а особі, що надає утримання повертається все те, що вона витратила на утримання [3, с. 51].

В 2001 році був прийнятий Зобов'язально-правовий закон Естонії, частина 5 якого присвячена договорам утримання (toetamislepingud): довічній ренті (elurendis) – глава 28 (§ 568-571); та власне договору утримання (ülalpidamisleping) – глава 29 (§ 572-577). Згідно з § 572 даного закону, за договором утримання, одна особа (утриманець) зобов'язується передати майно чи специфічні об'єкти у власність чи володіння іншій особі (надавачу утримання), а остання – зобов'язується матеріально забезпечувати утриманця та доглядати за ним протягом його життя чи іншого періоду, визначеному сторонами. Надавач утримання матеріально забезпечує утриманця та доглядає за ним у спосіб, який є підходящим для останнього і відповідає переданій цінності та тривалості життя утриманця. Утримання полягає у забезпеченні підходящим житлом, а також необхідним доглядом і медичними послугами, у випадку потреби [4].

В країнах Європи можна виділити два підходи до інституту довічного утриманню: а) відсутність спеціального правового регулювання та застосування до відносин по довічному утриманню загальних положень про довічну ренту; б) спеціальне правове регулювання договору довічного утримання.

Список використаних джерел

1. *Magyar Köztársaság Polgári Törvénykönyvéről. 04.01.1959. URL: http://net.jogtar.hu.*
2. *Loi fédérale complétant le Code civil suisse (Livre cinquième: Droit des obligations). 30.03.1911. URL: http://www.admin.cu.*
3. *Великорода О. М. Договір довічного утримання в законодавстві країн Євросоюзу та Швейцарії: материалы Международной конференции "Развитие гуманитарных наук. Проблемы и перспективы" (Катовице, Польша, 28-30 сентября 2012 г.). С. 50–54.*
4. *Latvijas Republikas Civillikums. 28.01.1937. URL: http://www.likumi.lv/doc.php?id=225418.*

Потоцька Ю. В.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Право", спеціальність "Право"
Науковий керівник: к.ю.н., доц. Сосніна О. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ЩОДО ОСОБЛИВОСТЕЙ ПОКАРАННЯ НЕПОВНОЛІТНІХ ЗА КРИМІНАЛЬНИМ ЗАКОНОДАВСТВОМ ЗАРУБІЖНИХ ДЕРЖАВ

Загальновідомо, що науково обґрунтований розвиток законодавства будь-якої країни неможливий без урахування як позитивного, так і негативного досвіду інших держав. Значною мірою це стосується і кримінального законодавства України, розвиток і вдосконалення якого без використання порівняльного-правового методу є неможливим.

Дослідження досвіду іноземних держав щодо особливостей кримінального покарання неповнолітніх сприятиме вдосконаленню чинного кримінального законодавства України. Особливе значення для України має досвід європейських держав у цій сфері. Певний інтерес становить і кримінальне законодавство держав СНД. У цьому напрямку доцільно проаналізувати кримінальне законодавство розвинутих держав Західної Європи (Франція, Англія, ФРН, Нідерланди, Швейцарія, Швеція, Фінляндія, Італія), держав Центральної і Східної Європі (Польща, Болгарія, Латвія, Литва, Естонія), а також деяких пострадянських держав (Росія, Білорусь, Молдова, Грузія, Вірменія, Азербайджан, Казахстан).

Правова регламентація покарань неповнолітніх залежить від національної специфіки відповідної держави та особливостей правової системи, до якої вона належить. Так, в державах континентальної правової сім'ї, норми кримінального законодавства щодо покарання неповнолітніх, за загальним правилом, поширюються на осіб, які не досягли 18 років (нижча вікова межа залежить від конкретної держави). Такою є ситуація у більшості пострадянських держав (Білорусь, Азербайджан, Казахстан, Вірменія, Грузія), а також у деяких країнах Центральної та Східної Європи (Польща, Болгарія, Естонія, Латвія). Водночас, у законодавстві багатьох держав передбачено, що спеціальні положення щодо покарання неповнолітніх можуть бути застосовані і щодо осіб, старших 18 років. При цьому неповнолітні можуть ще й поділятися на певні вікові групи. Так, в Англії вони поділяються на дві категорії: діти (особи віком до 14 років) та підлітки (особи від 14 до 17 років). У ФРН неповнолітні поділяються на три категорії: від 14 до 16 років, від 16 до 18 років та від 18 до 21 року. Остання категорія утворює групу молодих дорослих (молодь). У чинному Кримінальному Кодексі (далі – КК) Швейцарії 1937 р. неповнолітні поділяються на дітей (особи віком від 7 до 15 років) та підлітків (особи віком від 15 до 18 років) [6, с. 191-207].

Стосовно молоді, до якої належать особи віком від 18 до 25 років, у Швейцарії застосовуються загальні положення кримінального закону з урахуванням деяких особливостей. Цікаво, що в законодавстві ФРН та Швейцарії навіть вживається термін "молодіжне кримінальне право". У Швейцарії спеціальні правила щодо кримінального покарання загалом встановлені для неповнолітніх злочинців віком від 12 до 18 років, але при цьому суд може застосувати ці правила і до осіб віком від 18 до 21 року, якщо для цього є відповідні підстави, зокрема, з урахуванням тяжкості вчиненого злочину (ст. 87 КК Швейцарії) [5].

У цьому аспекті, виходячи з можливої відсутності суттєвої різниці в психологічних та моральних особливостях осіб після досягнення ними 18 років і протягом декількох років, видаються слушними міркування щодо передбачення у КК України норми, відповідно до якої положення розділу XV Загальної частини КК України можуть бути поширені і на осіб віком від 18 до 21 року, якщо суд, на підставі висновку психологічної експертизи про особливості психіки та соціально-морального розвитку особи, дійде висновку про доцільність застосування щодо неї положень про відповідальність і покарання неповнолітніх. Зазначимо, що це відповідає також Рекомендаціям Ради Європи 2003 р. [7].

В Україні (ст. 98 КК) до неповнолітніх можуть бути застосовані п'ять покарань як

основні (штраф, громадські роботи, виправні роботи, арешт і позбавлення волі на певний строк) та два як додаткові (штраф та позбавлення права обіймати певні посади або займатися певною діяльністю) [1].

Система і види покарань щодо неповнолітніх у кримінальному законодавстві більшості іноземних держав мають свою специфіку, пов'язану переважно з встановленням винятків із загальних правил та їх кількістю. У Франції встановлений спеціальний правовий режим для неповнолітніх згідно з презумпцією кримінальної відповідальності осіб, які не досягли 18 років. Однак ця презумпція є спростованою, тобто неповнолітній може підлягати кримінальному покаранню, проте ці інститути суттєво відрізняються від покарань для дорослих злочинців [6].

Своєрідною є швейцарська система кримінально-правових заходів, які можуть бути застосовані до неповнолітніх. Зокрема, до дітей (особи віком від 7 до 15 років) можуть застосовуватися так звані дисциплінарні покарання, до яких належать догана, виконання певної роботи та шкільний арешт від 1 до 6 неповних робочих днів. До підлітків (особи віком 15-18 років) можуть бути застосовані так звані виховні заходи. У випадку, якщо підліток важко піддається вихованню, є бездоглядним або для нього існує значна загроза, він може бути поміщений до підходящої сім'ї або до виховного будинку. Задля виховання до підлітка може бути застосовано взяття під варту до 14 днів або штраф [5].

Серед держав Європейського Союзу вельми оригінальним є кримінальне законодавство Нідерландів (в країні чинний КК 1886 р.) [4], яке щодо неповнолітніх виділяє покарання, альтернативні санкції та заходи, що призначаються замість покарання. Основними покараннями, які призначаються неповнолітнім, є: за злочини – ув'язнення або штраф; за проступки – лише штраф. Додатковими покараннями для неповнолітніх є конфіскація та позбавлення водійських прав. При цьому суд має право застосувати замість покарання одну або декілька так званих альтернативних санкцій: громадські роботи, роботи, здатні відшкодувати шкоду, заподіяну в результаті кримінального правопорушення, відвідування навчальної програми (ст. 77h КК Нідерландів).

Кримінальне законодавство пострадянських держав в частині покарання неповнолітніх у цілому є менш оригінальним, порівняно із законодавством країн Західної Європи, і містить значно вужчий перелік покарань та інших кримінально-правових заходів, які можуть бути застосовані до цієї категорії осіб. Кримінальне законодавство Литви і Латвії передбачає чотири види покарань, які можуть бути призначені неповнолітнім: штраф, арешт, обов'язкові роботи (в Латвії – примусові) та позбавлення волі на певний строк. В Естонії до неповнолітніх можуть бути застосовані ті ж самі основні покарання, що і до дорослих злочинців: за вчинення злочинів – тюремне ув'язнення та грошове стягнення, за умови, що неповнолітній має самостійне джерело доходу; за вчинення проступків – штраф і арешт до одного місяця. Передбачені і додаткові покарання, які мають загальний характер для всіх категорій злочинців [6].

Своєрідним "еталоном" для кримінального законодавства більшості пострадянських держав, зокрема і в частині покарання неповнолітніх, є КК Російської Федерації 1996 р. [3]. У Росії до неповнолітніх можуть бути застосовані шість видів покарань: штраф, арешт, позбавлення волі (до 10 років), виправні роботи, обов'язкові роботи та позбавлення права займатися певною діяльністю. Отже, передбачений ст. 88 КК РФ перелік покарань відрізняється від українського лише наявністю такого покарання, як позбавлення права займатися певною діяльністю (дещо різняться лише строки окремих із цих покарань). В Україні, на відміну від Росії, позбавлення права займатися певною діяльністю може бути призначене неповнолітньому лише як додаткове покарання (ч. 2 ст. 98 КК України). При цьому позбавлення волі не може призначатися неповнолітнім, які вперше вчинили злочин, що не становить великої суспільної небезпеки [2, 83-87]. У КК України також міститься норма, відповідно до якої позбавлення волі не може бути призначене неповнолітньому, який вперше вчинив злочин невеликої тяжкості (ч. 2 ст. 102 КК України) [1].

Специфічним є нормативне регулювання питань покарання неповнолітніх в такій

державі “загального права”, як Англія. Так, згідно із Законом про кримінальну юстицію 1982 р., суд не може винести вирок про тюремне ув’язнення особі віком до 21 року: вона може бути поміщена у центр затримання або позбавлення волі молоді. При цьому застосування заходів, пов’язаних з обмеженням свободи неповнолітнього, обґрунтовується необхідністю захисту суспільства, серйозністю злочину, а також тим, що призначення винному покарання, не пов’язаного із позбавленням волі, було б невиправданим.

Заслуговує на увагу підхід КК Вірменії до призначення покарання у виді позбавлення волі неповнолітнім залежно від їхнього віку: особам віком від 14 до 16 років максимум цього покарання складає 7 років (в тому числі і за сукупністю вироків), а особам віком від 16 до 18 років – 10 років (за сукупністю вироків – 12 років). Можливо, подібні норми доцільно використати і в КК України, оскільки вони забезпечують більшу диференціацію покарання неповнолітніх, враховуючи відповідні психологічні та моральні особливості різних вікових груп неповнолітніх. Слід також зазначити, що в кримінальному законодавстві деяких держав передбачається навіть спеціальна мета покарання неповнолітніх. Так, в Польщі при призначенні покарання неповнолітньому або особі молодіжного віку суд повинен керуватися в першу чергу тим, щоб виховати винного. Схожа норма закріплена у ст. 60 КК Болгарії 1968 р.: призначення покарання неповнолітнім переслідує насамперед мету їх перевиховання та підготовки до суспільно корисної праці [6].

Отже, неповнолітні злочинці є особливими суб’єктами кримінальної відповідальності у правових системах різних країн. Вікові особливості неповнолітніх, свідчать про необхідність розробки таких заходів покарання, в яких акценти зміщуються з каральних на виховні та попереджувальні. Тому врахування досвіду іноземних держав у цій сфері може бути дуже позитивним для національного законодавства.

Список використаних джерел

1. Кримінальний кодекс України: закон України від 5 квіт. 2001 р. № 2341-ІІІ. База даних “Законодавство України”. / Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14.

2. Науково-практичний коментар до Кримінального кодексу України. За заг. ред. С. С. Яценко. Київ. 2006. 848 с.

3. Наумов А. В. Российское уголовное право. Общая часть: курс лекцій. Юридическая литература : учебник. Москва, 1999. 590 с.

4. Уголовный кодекс Голландии / Б. В. Волженкин. пер. с англ. И. В. Мироновой. Юридический центр Пресс, Москва. 2000. 253 с.

5. Уголовный кодекс Швейцарии / Пер. с нем. Зерцало, Москва, 2000. 138 с.

6. Хавронюк М. І. Кримінальне законодавство України та інших держав континентальної Європи:порівняльний аналіз, проблеми гармонізації. Монографія. К.: Юрисконсульт, 2006. 1117 с.

7. Рекомендація N R (87) 20 Комітету міністрів державам-членам “Про соціальний вплив на злочинність неповнолітніх” від 17 вересня 1987 р. База даних “Законодавство України” / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_266.

Савенко О. Ю.
здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ОПП “Право”, спеціальність “Право”
Науковий керівник: к.ю.н., доц. Сосніна О. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ЩОДО ПОНЯТТЯ ТА ОЗНАК СПЕЦІАЛЬНОГО СУБ’ЄКТА

Питання про суб’єкт злочину по суті є питанням про особу, що вчинила злочин і яка, у зв’язку з цим, може бути притягнута до кримінальній відповідальності. Суб’єкту злочину присвячено розділ IV Загальної частини Кримінального кодексу України (далі – КК України) “Особа, яка підлягає кримінальній відповідальності (суб’єкт злочину)”.

Суб’єкти злочинів поділяються на загальні та спеціальні. Поняття загального суб’єкта наведено у ч. 1 ст. 18 КК України, “суб’єктом злочину є фізична осудна особа, яка вчинила злочин у віці, з якого відповідно до цього Кодексу може наставати кримінальна

відповідальність". Із законодавчого визначення суб'єкта злочину випливають три його обов'язкові ознаки, по-перше, фізична особа, по-друге, осудна особа, по-третє, особа, яка на момент вчинення злочину передбаченого КК України, досягла віку кримінальної відповідальності. Іноді для настання кримінальної відповідальності закон вимагає, щоби особа, яка винила злочин, була наділена не тільки обов'язковими, але і додатковими ознаками. Такий суб'єкт злочину називається спеціальним. Поняття спеціального суб'єкта міститься у ч. 2 ст. 18 КК України – "спеціальним суб'єктом злочину є фізична осудна особа, яка вчинила у віці, з якого може наставати кримінальна відповідальність, злочин, суб'єктом якого може бути лише певна особа". Отже, спеціальний суб'єкт злочину – особа, яка поряд із загальними ознаками суб'єкта має додаткові, такі, що відображають його специфічні риси, зазначені в законі про кримінальну відповідальність, ознаки тільки за наявності яких може наставати кримінальна відповідальність за конкретною статтею чи частиною статті КК України. Відтак, ключовою відмінністю між загальним та спеціальним суб'єктом виступає наявність в останнього диференційованих додаткових кримінально-правових ознак. На думку А. А. Вознюка, яку ми підтримуємо, кримінально-правові ознаки можна визначити як закріплені в законі про кримінальну відповідальність, а також інших формах (джерелах) кримінального права їхні риси, властивості та особливості, які застосовують під час кваліфікації злочинів [1, с. 29].

В Особливій частині КК України приблизно у 75% складів злочинів передбачені ознаки спеціального суб'єкта злочину [2, с. 2]. Додаткові кримінально-правові ознаки спеціальних суб'єктів злочинів за своїм змістом дуже різноманітні. У науковій літературі існує багато підходів до класифікацій таких ознак, що відрізняються між собою рівнем їх деталізації чи узагальнення. А саме: трирівнева [3, с. 286], чотирирівнева [4, с. 203-204] та багаторівнева класифікації [6, с. 21-25] додаткових ознак спеціальних суб'єктів злочинів. Проаналізувавши згадані класифікації, поділяємо міркування Н. І. Таран, що хоча вони і охоплюють весь спектр додаткових ознак спеціального суб'єкта злочину, але мають свої недоліки: по-перше, в межах однієї класифікації деякі ознаки спеціального суб'єкта дублюються, по-друге, багаторівневі класифікації заплутані та подекуди не зрозумілі [6, с. 145-149].

Видається, що додаткові індивідуальні ознаки спеціального суб'єкта злочину можуть бути умовно об'єднані у три групи. Перша група є найбільш численною. Вона охоплює ознаки, які характеризують соціальній статус та правове становище особи. До цієї групи належать такі ознаки, як: громадянство (статті 111, 114 КК України); професія, вид діяльності, характер виконуваної роботи (статті 137, 139, 276 КК України); участь у судовому процесі (ст. 384 КК України); судимість (ч. 3 ст. 296 КК України); особливий правовий статус (статті 392, 393 КК України); ставлення до військової служби (статті 402 – 435 КК України); службове становище (ст. 364 КК України). Різновидом спеціального суб'єкта є службова особа (ч. 3 ст. 18 КК України). Друга група об'єднує ознаки, які характеризують фізіологічні та інші властивості особи, а саме: вік, стать, стан здоров'я і працездатність суб'єкта (статті 304, 130, 133 КК України). Третя група утворена з ознак, які характеризують взаємовідносини суб'єкта з потерпілою особою, наявність певних обов'язків суб'єкта щодо потерпілого. До цієї групи належать ознаки, які характеризують родинні стосунки суб'єкта з потерпілим або іншими особами (статті 164, 165 КК України) або інші відносини (ст. 154 КК України).

Спеціальним суб'єктом визнається особа, яка завдяки своїм додатковим ознакам (спеціальним якостям) може вчинити такі дії, до яких більшість звичайних людей не мають доступу. Відтак, ознаки спеціального суб'єкта злочину певною мірою є обмежувальними, оскільки визначають, що той чи інший злочин може вчинити не будь-яка особа, а тільки та, яка має такі ознаки.

Кримінально-правове значення ознак спеціального суб'єкта злочину полягає у наступному: 1) якщо ознаки спеціального суб'єкта включені законом до основного складу злочину, то вони стають обов'язковими. 2) ознаки спеціального суб'єкта злочину досить часто характеризують особу винного, тому повинні враховуватись при призначенні покарання. Наприклад, п. 1 ч. 1 ст. 67 КК України передбачає вчинення злочину повторно або рецидив злочинів як обставини, які обтяжують покарання. Якщо додаткові ознаки

спеціального суб'єкта злочину відсутні: 1) кримінальна відповідальність виключається, оскільки діяння не може бути кваліфіковане як злочин у зв'язку з відсутністю складу злочину; 2) може бути змінена кваліфікація злочину – на іншу статтю КК України; 3) кримінальна відповідальність може наставати на загальних підставах, тобто відсутність додаткових ознак спеціального суб'єкта злочину не впливає на кваліфікацію. Використання законодавцем спеціальних ознак суб'єктів злочинів як кваліфікуючих ознак складів злочинів, а так само для встановлення привілейованих складів злочинів, передбачає можливість диференціювати та індивідуалізувати кримінальну відповідальність, а також однозначно визначити коло потенційних суб'єктів конкретних злочинів з метою недопущення притягнення до кримінальної відповідальності осіб, які не характеризуються цими додатковими кримінально-правовими ознаками.

Важливо зазначити, що у кримінальному законодавстві зарубіжних держав відсутнє поняття спеціального суб'єкта злочину. Майже не приділяється увага проблемам спеціального суб'єкта і в теорії кримінального права зарубіжних держав. Разом з тим кримінальні кодекси всіх зарубіжних держав містять склади злочинів, які можуть бути вчинені тільки специфічною категорією осіб. У державах, де кримінальних кодексів немає, у законах, що містять кримінально-правові норми, також передбачені склади із спеціальним суб'єктом злочину, що свідчить про універсальність такого кримінально-правового явища як спеціальний суб'єкт злочину. Крім того, у деяких правових системах (Швейцарія, Сполучене Королівство, північноамериканські штати Арізона, Техас, Нью-Йорк, Коннектикут) кримінальними кодексами регулюються питання притягнення до кримінальної відповідальності співучасників у злочині, для вчинення якого особа повинна характеризуватися додатковими ознаками. Кримінальні кодекси Франції, Аргентини и штату Техас. містять додаткові ознаки суб'єкта злочину, які можна класифікувати на такі групи 1) ознаки, що характеризують професію, рід діяльності та посадове становище особи; 2) ознаки, які характеризують участь особи у процесі здійснення правосуддя та виконання покарань; 3) ознаки, які характеризують сімейний статус, наявність або відсутність родинних або опікунських; відносин; 4) ознаки, які характеризують наявність у особи якогось обов'язку [7, с. 20-22]. Як бачимо, перелік цих ознак близький до класифікації, що запропонована нами.

Отже, спеціальний суб'єкт злочину – особа, яка вчинила передбачений відповідною кримінально-правовою нормою злочин і здатна нести кримінальну відповідальність за його вчинення як виконавець, тобто фізично осудна особа, яка досягла віку кримінальної відповідальності, що на час вчинення злочину наділена обов'язковими додатковими ознаками, які прямо або опосередковано вказані у кримінальному законі. Спеціальні (додаткові) ознаки суб'єкта впливають на кваліфікацію вчиненого, визначають характер кримінальної відповідальності та вид і розмір покарання, що може бути призначене за вчинене діяння.

Список використаних джерел

1. *Вознюк А. А. Кримінальна відповідальність за створення злочинних об'єднань та участь у них: монографія. Київ: Маслаков, 2018. 928 с.*
2. *Осадча А. С. Спеціальний суб'єкт злочину: генезис, функції, проблеми кваліфікації : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.08. Харків, 2015. 20 с. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/8104/1/Osadcha_A_S_2015.pdf.*
3. *Борзенков Г. Н. Специальный субъект преступлений. Курс уголовного права : в 5 т. / под ред. Н. Ф Кузнецовой, И. М. Тяжковой. М., 2002. Т. 1. Общая часть. Учение о преступлении. С. 286.*
4. *Советское уголовное право : Общая часть / под ред. М. А. Гельфера, П. И. Гришаева, Б. В. Здравомыслова. М.: Юрид. лит., 1972. 436 с.*
5. *Бандурка І. О. Спеціальний суб'єкт як елемент складу злочинів, вчинених проти дітей. Європейські перспективи : наук.-практ. правовий журн. 2015. № 2. С. 21–25. URL: http://dspace.univd.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/892/special_niy_sub yekt_yak_element_skladu_.pdf?sequence=2&isAllowed=y.*
6. *Таран Н. Г. До поняття спеціального суб'єкту злочину та його основних ознак. Науковий вісник публічного та приватного права. 2019. Випуск 3. С. 145–149.*
7. *Кольцов Е. Г. Субъект преступления в уголовном праве Российской Федерации и зарубежных стран: Сравнительно-правовой анализ: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08. М., 2009. 24 с.*

Самбялов Ю. Д.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Право", спеціальність "Право"
Науковий керівник: к.ю.н., доц. Сосніна О. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ЩОДО ВІДМІННОСТІ УЯВНОЇ ОБОРОНИ ВІД НЕОБХІДНОЇ ОБОРОНИ ЗА КРИМІНАЛЬНИМ ЗАКОНОДАВСТВОМ УКРАЇНИ

Невід'ємною частиною прав людини є її природне право на самозахист. Чинний Кримінальний кодекс (далі – КК) України забезпечує охорону цього право у статті 36 "Необхідна оборона". Проте, трапляються випадки, коли особа, за певних специфічних умов, може помилитися у наявності суспільно небезпечного посягання і заподіяти шкоду невинуватій особі. Такі ситуації передбачені законодавцем у статті 37 КК України "Уявна оборона". Ці, та низка інших, наділених певними ознаками ситуацій, об'єднані законодавцем в єдиний розділ КК України під назвою "Обставини, що виключають злочинність діяння". Як зрозуміло з назви даного розділу, діяння, що вчиняються за цих обставин, не є злочинами та вважаються суспільно корисними (соціально прийнятними).

Обставини, що виключають злочинність діяння, зокрема необхідну оборону та уявну оборону, досліджували такі вчені, як П. П. Андрушко, В. В. Аніщук, Ю. В. Баулін, В. М. Бурдін, П. С. Матишевський, І. Я. Мокрицька, Є. С. Назимко, Б. М. Орловський, А. А. Пінаєв, Д. С. Пташенко та ін., проте аналіз підстав та умов цих інститутів, а також питання співвідношення між ними не втратили своєї актуальності.

Рівень значущості інституту обставин, що виключають злочинність діяння, є достатньо високим, оскільки дає змогу реалізувати низку конституційних положень, галузевих принципів кримінального права, а також – відмежувати правомірні діяння від неправомірних, сприяє підвищенню правової активності та правової свідомості суспільства, має важливе профілактичне значення.

Цьому інститут властиві специфічні ознаки, що дають змогу визначити його специфіку, до яких слід віднести наступні: діяння, що вчиняються за умов визначених цим інститутом є вольовими та свідомими вчинками; діяння містять формальні ознаки злочину; діяння є правомірними; діяння вчиняються з "благородною" метою – відвернення заподіяння шкоди право охоронюваним інтересам або з метою досягнення значної суспільно корисної мети; діяння супроводжуються заподіянням шкоди право охоронюваним правам, свободам та/або інтересам особи.

Досить влучне визначення інституту обставин, що виключають злочинність діяння, на наш погляд, дав Г. М. Андрусюк, який вказує, що інститут обставин, які виключають злочинність діяння – це сукупність умов, за наявності яких усвідомлені вольові діяння, подібні до злочину за об'єктивними ознаками, обумовлені суспільно-позитивними (нейтральними) мотивами і цілями та не заборонені законодавством України, що виключає кримінальну відповідальність [1, с. 156].

Наш науковий інтерес становлять дві обставини, що виключають злочинність діяння – необхідна оборона та уявна оборона.

Законодавець визначає необхідну оборону як дії, вчинені з метою захисту охоронюваних законом прав та інтересів особи, яка захищається, або іншої особи, а також суспільних інтересів та інтересів держави від суспільно небезпечного посягання шляхом заподіяння тому, хто посягає, шкоди, необхідної і достатньої в даній обстановці для негайного відвернення чи припинення посягання, якщо при цьому не було допущено перевищення меж необхідної оборони [2]. З цього визначення ми можемо виділити наступні умови правомірності діяння, вчиненого за необхідної оборони: метою здійснюваних дій виступає захист охоронюваних законом прав, свобод та інтересів особи; посягання, від якого здійснюється захист, повинно бути суспільно небезпечним; посягання повинно бути

реальним, тобто існувати в об'єктивній дійсності, при цьому обов'язковим є визначення початкового та кінцевого моментів здійснення посягання, протягом часу між якими і можлива правомірна необхідна оборона, тобто оборона повинна бути своєчасною (передчасна і запізніла "оборона" виключають правомірність необхідної оборони). Важливо зазначити, що саме ця умова (реальність посягання) покладена в основу відмежування необхідної оборони від уявної оборони; шкода не може бути завдана третім особам, тобто шкода повинна завдаватись виключно особі/особам, що здійснюють суспільно небезпечне посягання; шкода повинна бути співрозмірною небезпечності посягання та обстановці захисту, інакше має місце перевищення меж необхідної оборони (ексцес), за який статтями 118 та 124 КК України передбачена відповідальність.

Доцільно звернути увагу на те, що ч. 5 статті 36 КК України містить умови за яких вищезазначені межі, так би мовити, "стираються" і завдана шкода не вважається такою, що заподіяна із перевищенням меж необхідної оборони і не має наслідком кримінальну відповідальність. Тобто, законодавець передбачає можливість застосування крайніх заходів у ситуаціях підвищеної небезпеки для особи, яка була піддана нападу. Йдеться про захист від 1) нападу озброєної особи, 2) нападу групи осіб, 3) протиправного насильницького вторгнення у житло чи інше приміщення.

Крім цього, ч. 4 ст. 36 КК України закріплює, що особа не підлягає кримінальній відповідальності, якщо через сильне душевне хвилювання, викликане суспільно небезпечним посяганням, вона не могла оцінити відповідність заподіяної нею шкоди небезпечності посягання чи обстановці захисту [2].

Розгляд уявної оборони проведемо у контексті її порівняльного аналізу з необхідною обороною, встановимо спільні та відмінні риси цих кримінально-правових категорій, що дасть змогу визначити сутність уявної оборони.

Стаття 37 КК України визначає уявну оборону як дії, що пов'язані із заподіянням шкоди за таких обставин, коли реального суспільно небезпечного посягання не було, і особа, неправильно оцінюючи дії потерпілого, лише помилково припускала наявність такого посягання [2].

Перш за все необхідно зазначити, що уявна оборона не є суспільно корисним діянням, оскільки заподіює шкоду невинуватій особі на відміну від необхідної оборони, яка визначається як суспільно корисне діяння.

Діяння, що вчиняються за умов уявної оборони, є свідомими та вольовими. Ця ознака виражає суть уявної оборони, оскільки саме у свідомості особи виникає помилкове судження про наявність суспільно небезпечного посягання. Дане судження нерозривно пов'язане із обстановкою, що склалась, оскільки обстановка виступає підставою для таких хибних суджень. Діяння, що вчиняються за умов необхідної оборони, також є свідомими та вольовим, але не пов'язано із помилкою суб'єкта у наявності посягання.

Обстановка виступає підставою – юридичним фактом виникнення стану уявної оборони. Під "обстановкою" слід розуміти сукупність умов, за яких що-небудь відбувається. За уявної оборони цими умовами є дії та події, що схиляють особу до помилкових суджень щодо фактичної наявності суспільно небезпечного посягання. Стан ж необхідної оборони виникає внаслідок суспільно небезпечного діяння. Таким чином, підставами виникнення стану уявної оборони є дії та події, а підставою виникнення необхідної оборони тільки дії.

Спільною ознакою, що об'єднує необхідну та уявну оборону, як і усі інші обставини, що виключають злочинність діяння, виступає формальна схожість із діяннями, передбаченими Особливою частиною КК України. Але, за уявної оборони така схожість є найбільш виразною, оскільки шкода заподіюється потерпілому і не пов'язана із відверненням іншої шкоди, чи наявністю значної суспільної корисності.

Ще одна ознака, яка притаманна уявній обороні, необхідній обороні та загалом усьому інституту розглядуваних обставин, що виключають злочинність діяння, є мета – захист прав, свобод та законних інтересів людини. На нашу думку, саме мета виступає критерієм об'єднання усіх обставин, передбачених розділом VIII Загальної частини КК України.

Встановивши ознаки, що властиві уявній обороні, перейдемо до визначення умов правомірності уявної оборони На нашу думку, правомірність уявної оборони виражається у трьох умовах:

– особа не знала і не могла знати про те, що реального суспільно небезпечного посягання не було;

– обстановка, що склалась, давала особі достатні підстави вважати, що вона здійснює необхідну оборону, тобто дії потерпілого об'єктивно схожі з діями, передбаченими законом про кримінальну відповідальність;

– особа не перевищила межі захисту.

За таких умов має місце вибачальна помилка, яка вирішується за правилами ч. 2 ст. 37 КК України. Якщо ж особа не усвідомлювала, але могла усвідомлювати помилковість своїх суджень щодо наявності суспільно небезпечного посягання або в діях особи наявний ексцес оборони, то це розглядається як невибачальна помилка. Щодо таких ситуацій законодавець визначає, якщо особа не усвідомлювала і не могла усвідомлювати помилковості свого припущення, але при цьому перевищила межі захисту, що дозволяються в умовах відповідного реального посягання, вона підлягає кримінальній відповідальності як за перевищення меж необхідної оборони (ч. 3 ст. 37 КК України). Якщо в обстановці, що склалася, особа не усвідомлювала, але могла усвідомлювати відсутність реального суспільно небезпечного посягання, вона підлягає кримінальній відповідальності за заподіяння шкоди через необережність (ч. 4 ст. 37 КК України) [2].

Отже, уявну оборону можна визначити як один з найбільш специфічних інститутів обставин, що виключають злочинність діяння, оскільки вона не відповідає більшості ознак, які притаманні даному інституту, зокрема за умов уявної оборони шкода завдається абсолютно невинуватій особі. Однак, основним критерієм розмежування необхідної оборони та уявної оборони, на наш погляд, виступає реальність суспільно небезпечного посягання.

Підсумовуючи, доходимо висновку, що інститут уявної оборони є не менш важливим, ніж інститут необхідної оборони, може бути визначений як помилка необхідної оборони, що зумовлена природою людини – її недосконалістю та можливістю хибного сприйняття інформації та поведінки інших людей за певних умов.

Список використаних джерел

1. Андрусяк Г. М. Визначення поняття обставин, що виключають злочинність діяння, у кримінальному праві України. Історико-правовий часопис. 2016. № 1 (7). С. 152–158.

2. Кримінальний кодекс України: закон України від 5 квітня 2001 р. № 556-XI. Дата оновлення 13.04.2020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14.

Сенюга М. І.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Право", спеціальність "Право"
Науковий керівник: к.ю.н., доц. Сосніна О. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ЩОДО НОРМАТИВНОГО ЗАКРІПЛЕННЯ ПРИНЦИПІВ КРИМІНАЛЬНОГО ПРАВА

Постійні соціальні зміни, зміни в економічній, політичній та державно-правових сферах обумовили виникнення нових суспільних і державних структур та інститутів. Кримінальне право зі свого боку також піддалося цим змінам і наповнилось новим змістом, який потребує нового сучасного тлумачення. Це спонукало до того, що проблемам дотримання та забезпечення прав людини відводиться особливе місце, а додержання кримінально-правових принципів повинне сприяти підвищенню охорони державою прав людини не лише в теорії, а також й на практиці. Тому проблема дослідження та реалізації принципів має важливе значення.

Значення принципів виявляється і в тому, що вони є системою гарантій реалізації завдань та мети кримінального права, захисту інтересів, свобод та прав людини при застосуванні кримінального законодавства. Вони об'єднують всю систему правових норм, дають можливість виробляти механізми здійснення кримінальної політики у державі, допомагають у тлумаченні кримінально-правових норм та правильному їхньому застосуванні при недостатній визначеності [2].

Принципи є основою утворення та спрямованості всієї системи галузі права, які найбільш повно відображають зміст кримінального законодавства, тісно зв'язані з державною політикою і мають охоронний та регулятивний вплив по відношенню до всіх кримінальних норм.

Кримінальне право у багатьох країнах базується саме на сукупності правових принципів, які безпосередньо пов'язані з завданнями та функціями охорони правопорядку у будь-якій державі, є втіленням основних ідей даної галузі, які розкривають її соціальну цінність. На основі принципів формується правова свідомість громадян, суспільства, держави. Якщо допущено будь-які порушення чи відступ від принципів, то повинні вживатися відповідні заходи реагування.

Всі принципи кримінального права є взаємопов'язані між собою і тому виступають як єдина система, хоча кожен принцип має і самостійне значення. Дана галузь права не може слідувати тільки якомусь одному принципу, який би він важливий не був, так як кримінальне право виконує не одну, а цілий ряд соціальних функцій. Тому закріплення принципів кримінального права є основою його вдосконалення та еталоном оцінки права. Саме згідно принципів оцінюється ефективність і рівень реалізації права, на основі саме таких категорій його покращують та пізнають. Принципи – це своєрідний інструмент регулювання правових відносин.

Слід зауважити, що встановлення принципових засад в кримінальному праві багато в чому забезпечує їх правильне застосування. Міра втілення принципів на практиці і їх дієвість залежить від точності їх вираження в законодавстві. Закріплення демократичних принципів у кримінальному праві обумовлено міжнародно-правовими актами і їх обов'язковістю для національного законодавства. Найважливішими є Загальна декларація прав людини (1948 р.), Європейська конвенція про захист прав людини і основних свобод (1950 р.), Міжнародний пакт про громадянські і політичні права (1976 р.), Європейська соціальна хартія (1961 р.). Тому принципи кримінального права різних держав багато в чому схожі. Законодавець у більшості випадків виділяє такі принципи кримінального права: принцип справедливості, принцип законності, принцип рівності перед законом, принцип гуманізму, принцип вини (винної відповідальності). В чинному Кримінальному кодексі України (далі – КК) дані принципи нормативно не закріплені, відтак, вони виводяться зі змісту кримінального закону, йдеться про їх контекстуальне закріплення, а також відсутність їх чіткого переліку. Так на думку науковців, принципи випливають із сукупності правових норм, інститутів та законодавства в цілому. А це є однією з причин складності реалізації принципів на практиці [4, с. 71].

Зрозуміло, що така важлива проблема не могла залишитися поза увагою вчених. Різними аспектам проблематики були присвячені роботи М. Й. Коржанського, В. М. Кудрявцева, М. О. Кауфман, О. Б. Сахарова та інших. Викладені в їхніх роботах наукові погляди послужили концептуальною основою дослідження розглянутих проблем.

Проаналізувавши позиції та міркування цих вчених, не можемо не погодитись із пропозицією текстуально закріпити принципи кримінального права у законі про кримінальну відповідальність, тому що безпосереднє їх формулювання сприяє правильнішому тлумаченню норм права та їх застосуванню – принципи стануть більш зрозумілими та доступними для громадян. Адже, принципи мають місце не тільки в законах як "обличчя права", але й у свідомості людей, суспільства і мають регулюючий вплив на них. Враховуючи важливість принципів як в теоретичному, так і в практичному значенні, потрібно нормативно закріпити їх у КК України в окремій статті чи декількох статтях, які б розкривали зміст конкретного принципу. Так, М. І. Хавронюк пропонує після статті 2 КК

України в окремих статтях закріпити такі принципи як: справедливість, законність, рівність громадян перед законом, вина (винна відповідальність), індивідуалізація покарання, гуманізм, особистий характер кримінальної відповідальності, невідворотність кримінальної відповідальності [5, с. 8].

Варто зупинитись на тлумаченні певних конституційних принципів, які об'єднують основні ідеї кримінального права. До таких основоположних принципів відносять: принцип справедливості, принцип законності, принцип рівності перед кримінальним законом, принцип гуманізму.

Принцип справедливості. Справедливість виступає межею для людини, яка не дозволяє їй вчинити злочин. Застосоване до людини покарання має бути справедливим, відповідати тяжкості вчиненого злочину, обставинам його скоєння та індивідуальним особливостям особистості людини. Саме справедливість є основою, на якій повинен будуватися закон про кримінальну відповідальність. У певному сенсі вона поєднує в собі інші важливі принципи: законність, гуманізм, рівність перед законом. Не може бути справедливості, якщо при здійсненні правосуддя порушуються зазначені принципи по будь-якій кримінальній справі. В разі виникнення правових колізій в процесі розробки або вдосконалення кримінального законодавства питання має вирішуватись згідно принципу справедливості. Тому принцип справедливості можна в якійсь мірі розглядати як узагальнюючий принцип.

Принцип законності. Його значення полягає в тому, що всі люди, державні органи та організації повинні діяти лише згідно закону. До принципу законності включають: заборону застосування закону за аналогією, встановлення покарання в залежності від часу скоєння злочину, достатню визначеність кримінального закону, неможливість визнання особи винною у злочинні інакше, як за вироком суду. Ми поділяємо думку О. С. Олійник, що без існування закону, правил поведінки, забезпечених примусом з боку держави в кримінальному праві, всі попередньо висловлені нами тези можуть претендувати лише на статус наукових теорій та пошуків [1, с. 12].

Принцип рівності. Даний принцип має конститутивне закріплення і законодавець вважає недоцільним його відтворення у кримінальному законі. Однак принцип рівності чітко проявляється у кримінальному праві, зокрема у притягненні до кримінальної відповідальності на загальних для всіх підставах або однакових вимог щодо винесення вироку тощо. Даний принцип означає рівне становище суб'єктів: право кожного на захист та рівність перед кримінальним законом.

Принцип гуманізму виражається в людяності, турботі про людей, повазі до людської гідності. Тому і поширюється на осіб, які скоїли злочин, бо який би злочин особа не вчинила, вона продовжує залишатися громадянином держави та членом суспільства. Проте часто має місце прояв антигуманності щодо таких осіб, який виявляється у порушені прав під час відбування покарання, ігнорування підстав звільнення від кримінальної відповідальності чи вживання надто репресивних заходів. Щоб не допустити таких порушень потрібно встановити чіткий перелік принципів в КК та вказати при цьому принцип гуманізму. Хоча такі міркування і висловлювалися науковцями, але не були реалізовані законодавцем. Законодавчі принципи повинні слугувати основними положеннями, на які має орієнтуватись законотворення та правозастосування. Узагальнення практики щодо призначення та відбування покарання, звільнення від кримінальної відповідальності має здійснюватися з метою недопущення при цьому порушення принципів кримінального права [3, с. 21-25].

Правосуддя має здійснюватися з точним дотриманням кримінально-правових принципів на всіх етапах кримінального процесу. Саме законодавче закріплення даних принципів дозволить співставити правові приписи з регульованими суспільними відносинами, сприятиме стабілізації законодавства, підвищуватиме загальний рівень виховання і превентивний вплив КК України. Порівняльно-правовий аналіз принципів кримінального права слугуватиме покращенню чинного кримінального законодавства і приведенню його у відповідність із принципами міжнародного кримінального права.

Список використаних джерел

1. *Олійник О. С. Ієрархія принципів кримінального права України. Історія та теорія права. 2019. №3. С. 7–13.*
2. *Погребняк С. П. Основоположні принципи права: дис. … д- ра. юрид. наук : 12.00.01. Харків, 2009. 433 с.*
3. *Фесенко Є. В. Гуманізація як принцип кримінального права України. Юридична Україна. 2018. № 8. С. 21–25.*
4. *Фещенко О. С. Сучасні погляди на принципи кримінального права. Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ ім. Е. О. Дідоренка. Наукове видання. 2013. №4. С. 68–76.*
5. *Хавронюк М. І. Кримінальне законодавство України та інших держав континентальної Європи: порівняльний аналіз, проблеми гармонізації : автореф. дис, … д-ра юрид. наук : 12.00.08. Київ, 2007. 21 с.*

Тишков Д. Д.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Право", спеціальність "Право"
Науковий керівник: к.ю.н., доц. Сосніна О. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СПІВУЧАСТІ У ЗЛОЧИНІ ЗА КРИМІНАЛЬНИМ ЗАКОНОДАВСТВОМ УКРАЇНИ ТА АНГЛІЇ

У зв'язку з активним напрямком України до Європейського Союзу та розвитком українського законодавства, зокрема кримінального, важливим фактором є вивчення та запозичення певних нормативно-правових норм, які можуть наблизити вітчизняну правову систему до систем розвинутих країн, зокрема і Англії. Ми можемо спостерігати багато наукових дискусій щодо імплементації іноземного законодавства у національне, і одним з таких досліджень є порівняльна характеристика норм кримінального права України та Англії, зокрема стосовно інституту співучасті у вчиненні злочину.

Відповідно до Кримінального кодексу (далі – КК) України поняття співучасті у злочині являє собою умисну спільну участь декількох суб'єктів злочину у вчиненні умисного злочину (ст. 26 КК України) [3]. Відтак, співучасть має свої об'єктивні та суб'єктивні ознаки. До об'єктивних ознак співучасті належить: 1) вчинення одного злочину кількома суб'єктами злочину (двома чи більше), тобто це множинність суб'єктів, яка є кількісною ознакою співучасті; 2) вчинення злочину спільними зусиллями співучасників, кримінальна відповідальність настає для усіх співучасників вчинення злочину, незалежно від ролі, яку виконував кожен із учасників злочину; 3) співучасть у незакінченому злочині може мати місце на стадії як готування, так і замаху. Умисна форма вини є ознакою, притаманною суб'єктивній стороні співучасті. Отже, умисел повинен бути обов'язковою ознакою співучасті для усіх учасників злочину. Стосовно мети і мотиву, як складових суб'єктивної сторони, то вони можуть не збігатися і для кожного співучасника бути різними.

Зважаючи на те, що кримінальне законодавство Англії зазнало змін з прийняттям Закону про кримінальне право 1967 р., інститут співучасті (complicity) теж набув нових рис. Проте, нормативного закріплення співучасті в англійському праві немає.

В англійській доктрині кримінального права під співучастю розуміють дії двох і більше осіб з реалізації злочинного наміру. Поняття "співучасник" також використовується, але одні автори відносять до нього будь-яких учасників злочину, а інші – тільки другорядних учасників (пособників і підбурювачів). Цікавою особливістю є те, що співучасть за англійським правом може виражатися не тільки в активних діях, але й у злочинній бездіяльності [1, с. 207]. Можлива співучасть при злочинній бездіяльності і за кримінальним правом України, зокрема, це характерно для виконавця.

КК України поділяє співучасників на 4 види: виконавець, організатор, підбурювач і пособник (ч. 1 ст. 27 КК України). Тобто, при складній формі співучасті, дії співучасників відповідають тій ролі, яку кожен з них виконує, задля завершення злочинного діяння у відповідності до індивідуального розподілу ролей.

Що стосується англійського законодавства, то протягом тривалого часу в ньому застосовувалася така класифікація співучасників: виконавці та пособники. Утім, відповідно до Закону про кримінальне право 1967 р., який скасував різницю між фелоніями та

місдіминорами, всі учасники злочину могли обвинувачуватися як його виконавці. Водночас існують причини розрізняти їх ролі, оскільки це має значення для призначення покарання. Виконавці, у свою чергу, поділялися на два види: а) виконавці першого ступеня; б) виконавці другого ступеня [1, с. 210].

Пособником злочину відповідно до англійського кримінального права є той, хто забезпечує чи консультує вчинення злочину іншими особами, а також керує ними. До другорядних співучасників належить і підбурювач до злочину [1, с. 210].

Кримінальне право України також передбачає поділ співучасті. За об'єктивними ознаками співучасть може бути простою, яка припускає, що всі співучасники злочину є виконавцями та складною, коли є чіткий розподіл ролей між співучасниками. За суб'єктивними ознаками виділяють чотири форми: 1) співучасть без попередньої змови осіб; 2) співучасть за попередньою змовою осіб; 3) співучасть організованої групи; 4) співучасть злочинної організації (ст. 28 КК України).

У кримінальному праві Англії співучасть не розділяється на форми, а змова вважається самостійним злочином. За змову, спрямовану на вчинення злочину, англійські суди досить часто призначають більш суворе покарання, ніж за відповідний закінчений злочин, але вчинений однією особою, оскільки за англійським правом будь-яка форма протиправної організації вважається більш небезпечним явищем, ніж вчинення злочину окремими особами [1, с. 213].

Особливості добровільної відмови співучасників за КК України обумовлені фактом спільного вчинення злочину, а специфіка правової оцінки їхніх дій за обставин добровільної відмови визначається характером і ступенем участі кожного з них у злочині, що готується чи вчиняється [2].

В англійському праві також зазначається, що особа може уникнути кримінальної відповідальності за підбурювання чи пособництво при добровільній відмові від спільного злочину. Однак відмова повинна відбутися до того, як виконавець завершить злочин, або до того, коли настануть шкідливі наслідки [1, с. 214].

Отже, інститут співучасті за кримінальним законодавством України має певні відмінності від співучасті за англійським кримінальним правом. А саме, нормативного визначення співучасті за англійським правом немає, а КК України передбачає чітке закріплення поняття "співучасть"; англійське законодавство не передбачає поділ співучасті на форми, а Кримінальне право України визначає чіткий розподіл; КК України розділяє співучасників на чотири категорії, в свою чергу, англійське право поділяє їх на основні та додаткові; за кримінальним законодавством України співучасть у злочинах, вчинених з необережності неможлива, в той час, коли кримінально-правова доктрина Англії передбачає співучасть незалежно від форми вини.

Порівняння відповідних норм українського і англійського кримінального права дає змогу оцінити, які правові особливості співучасті мають дані кримінально-правові системи. Кожна з них має власну специфіку тлумачення та застосування на практиці. Проте, на нашу думку, нормативно-правове закріплення інституту співучасті за українським кримінальним законом є більш вдалим, ніж за кримінальним законодавством Англії. Зокрема, КК України містить дефініцію співучасті, поділяє співучасть на форми за об'єктивними та суб'єктивними ознаками, чітко характеризує види співучасників, що в свою чергу, дає змогу об'єктивно оцінити суспільну небезпечність злочину, вчиненого окремими учасниками, роль та внесок кожного з них у його вчинення, що дозволяє правильно кваліфікувати діяння та призначити справедливе покарання, отже – ефективно виконувати завдання закону про кримінальну відповідальність. Поряд з цим, вивчення правової природи, ознак, форм, видів та значення співучасті за кримінальним законодавством країн Європи не втрачає своєї актуальності.

Список використаних джерел

1. Зінченко І. О. Співучасть у злочині за кримінальним правом України та Англії: порівняльно-правовий аспект: науковий вісник. Національний університет "Юридична академія України імені Ярослава Мудрого". Серія: Економічна теорія та право. 2013. № 3. С. 205-216.

2. Коментар до Кримінального кодексу України. URL: http://yurist-online.com/ukr/uslugi/yuristam/kodeks/024/.

3. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341-III. Дата оновлення 28.04.2020 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14#Text.

Троцюк В. І.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Право", спеціальність "Право"
Науковий керівник: к.ю.н., доц. Сосніна О. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ЩОДО ПОВТОРНОСТІ ЗЛОЧИНІВ ЗА КРИМІНАЛЬНИМ ЗАКОНОДАВСТВОМ ЗАРУБІЖНИХ ДЕРЖАВ

Дослідження питання повторності злочинів в контексті українського досвіду спонукає до вивчення й аналізу кримінального законодавства зарубіжних держав, а саме кримінально-правових норм, що стосуються повторності злочинів. Така порівняльна характеристика дає змогу виявити переваги та недоліки кримінального права України, визначити напрямки його подальшого розвитку, знайти можливі шляхи удосконалення законодавства.

На даному етапі вивчення повторності необхідним є врахування зарубіжного досвіду для більш глибокого розуміння цього питання. Одним із способів визначення ознак повторності є порівняльно-правовий аналіз нормативного закріплення цього поняття.

З цією метою варто звернутись до кримінального законодавства пострадянських держав – Російської Федерації, Республіки Білорусь, Латвійської Республіки, Республіки Молдови, Республіки Казахстан, Республіки Азербайджан, Грузії, Вірменії. Адже законодавча система України має найбільше спільних рис з системою законодавства вищезазначених країн. Також варто провести порівняльну характеристику з законодавством деяких європейських держав – Республіки Болгарії, Естонської Республіки, Королівства Нідерланди, Королівства Бельгії, Республіки Польща.

Європейські держави зазвичай розглядають питання множинності у своїх кодексах, розділи варіюються в залежності від держави, проте найчастіше у рамках інституту призначення покарання. До прикладу, розділ четвертий глави другої Загальної частини КК Болгарії, який має назву "множинність злочинів", але повною мірою не трактує самого поняття множинності злочинів та її видів, а тільки регламентує питання щодо призначення покарання за сукупністю злочинів та за сукупністю вироків. Словосполучення "вчинення злочину повторно" нерідко зустрічається у статтях Особливої частини кримінально кодексу, однак дефініція цього словосполучення відсутня у правових нормах. Отже, законодавець, диференціюючи кримінальну відповідальність, визначає повторність злочинів як одну з кваліфікуючих ознак окремих злочинів (близько 30 статей) [4].

Аналізуючи КК Естонії варто зазначити, що кодекс загалом не містить інституту множинності злочинних діянь, а неодноразовість визначається лише в контексті призначення покарання. У ч. 2 ст. 63 цього кодексу вказується, якщо особа неодноразово вчинила одне діяння, що відповідає складам декількох різних проступків чи складу того самого проступку, то накладається чи призначається одне покарання [6]. Проте повторність передбачається лише як кваліфікуюча ознака складу деяких злочинів (приблизно 15 статей).

У свою чергу КК Голландії містить окремий розділ VI Книги 1 "Сукупність кримінальних правопорушень", в якому дуже детально визначаються правила призначення різних видів покарань у разі сукупності кримінальних правопорушень. У Книзі 2 цього Кодексу є розділ XXXI "Положення про повторні злочини, що зазвичай застосовуються до різних розділів цієї Книги". Ст. 421-423 цього розділу визначають коли покарання може бути збільшене на третину, якщо, наприклад, до часу вчинення злочину минуло менше ніж 5 років від тоді, як злочинець відбув покарання у виді тюремного ув'язнення [2].

У Книзі 1 КК Бельгії (глави 5 і 6) знаходять своє закріплення принципи призначення покарання за рецидив і сукупність злочинів та проступків, але дефініцій цих понять не наводиться [1].

Варто звернутись до кримінального законодавства Польщі, яке теж мало уваги звертає на питання повторності злочинів. Однак, у ст. 11 КК Польщі подається дефініція поняття одиничного злочину та сукупності злочинів та подається визначення продовжуваного злочину у ст. 12 [5].

Отже, кримінальне законодавство європейських держав недостатньо уваги приділяє характеристиці повторності злочинів. Для них більш характерним є визначення процедури

призначення покарання за вчинення двох і більше злочинів, що утворюють повторність, сукупність чи рецидив злочинів.

Тоді як, положення щодо повторності злочинів у КК пострадянських держав фактично нічим не різняться з аналогічними положеннями у КК України. Більшість із кримінальних кодексів у першій частині відповідної статті Загальної частини КК за загальним правилом визначають повторність злочинів як вчинення двох і більше злочинів, передбачених тією самою статтею або частиною статті Особливої частини КК. Окремою частиною відповідної статті вчинення двох і більше злочинів, передбачених різними статтями КК, визнається повторним лише у випадках, передбачених в Особливій частині КК. Існує певна специфіка повторності злочинів, що полягає в тому, що її утворюють не тільки тотожні, а й у разі особливої вказівки законодавця, однорідні злочини, тому позитивно слід відзначити ті КК, в яких в одній частині об'єднано повторність тотожних і однорідних злочинів (КК Грузії, КК Латвії).

У кримінальному законодавстві пострадянських держав простежуються відмінності щодо обставин, які виключають повторність злочинів. У більшості з них, як і в КК України, зазначається, що повторність відсутня, якщо за раніше скоєний злочин особа була звільнена від кримінальної відповідальності за підставами, які встановлюються законом, або якщо судимість за цей злочин була погашеною або знятою. У свою чергу КК Латвії, Казахстану прямо вказує, що повторності немає у випадку, строк давності є закінченим щодо діяння. Якщо порівнювати з КК України, то даного положення кодекс не містить.

У КК Республіки Білорусі закріплені аналогічні положення щодо регламентації повторності злочинів як і в КК України. Однак, простежуються і певні особливості. Прикладом слугує розділ 10 "Призначення покарання" КК Республіки Білорусь, у якому є стаття, що регулює призначення покарання за повторність злочинів, які сукупності не утворюють. Мається на увазі повторність тотожних злочинів, за які покарання призначаються за сукупністю злочинів. Згідно з ст. 71 КК Білорусі при вчиненні повторно злочину одного і того ж виду, передбачених різними частинами статті Особливої частини, або коли один із таких злочинів був закінчений, а інший – ні, або, якщо особа перший злочин вчинила у співучасті, а інший одноосібно, то кожен піддається самостійній оцінці [3].

Отже, вищевикладене дозволяє дійти висновку, що інститут множинності злочинів у кримінальному законодавстві пострадянських держав структурно закріплений у відповідних розділах Загальної частини КК і охоплює такі види, як повторність, сукупність та рецидив злочинів. Проте, як і КК України, кримінальне законодавство пострадянських держав не містить чітких критеріїв розмежування повторності і сукупності злочинів, повторності і рецидиву злочинів. Це є певною прогалиною у законодавстві, яку необхідно усунути для кращого правозастосування системи множинності злочинів та правильної кваліфікації суспільно-небезпечних діянь.

У КК пострадянських держав необхідним є виділення позитивних моментів, на які варто звернути увагу, а саме: нормативне закріплення поняття одиничного злочину як структурного елементу множинності злочинів, закріплення певних правил кваліфікації повторності злочинів тощо. Цей досвід можна було би врахувати при вдосконаленні інституту множинності злочинів, зокрема повторності злочинів в українському кримінальному законодавстві.

У свою чергу, важливо зазначити, що у більшості кримінальних кодексів європейських держав повторність злочинів розглядається лише в контексті призначення покарання, відсутнє поняття повторності злочинів та її видів, не визначено правила щодо кваліфікації повторності злочинів. Отже, в цій частині національне законодавство має є більш вдалим.

Список використаних джерел

1. *Уголовный кодекс Бельгии / науч. Ред. Мацнев, Н. И. СПб. : Юридический центр Пресс, 2004. 561 с.*
2. *Уголовный кодекс Голландии / науч. Волженкин, Б. В. СПб. : Юридический центр Пресс, 2002. 510 с.*
3. *Уголовный кодекс Республики Беларусь [предисл. Волженкина, Б. В.; обзор. статья А. В. Баркова]. СПб. : Юридический Центр Пресс, 2001. 474 с.*
4. *Уголовный кодекс Республики Болгария / науч. ред. Лукашов, А. И. СПб. : Юридический центр Пресс, 2001. 298 с.*
5. *Уголовный кодекс Республики Польша / науч. ред. Лукашов, А. И., Кузнецова, Н. Ф. СПб. : Юридический центр Пресс, 2001. 234 с.*
6. *Уголовный кодекс Эстонской республики / науч. ред. и перевод с эстонского Запевалова, В. В., вступ. статья канд. юрид. наук, доц. СПбГУ Мацнева, Н. И. – СПб. : Юридический центр Пресс, 2001. 262 с.*

Хохлюк М. А.
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра,
ОПП "Право", спеціальність "Право"
Науковий керівник: к.ю.н., доц. Сосніна О. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ЩОДО ПОРІВНЯЛЬНОГО АНАЛІЗУ ПРИМУСОВИХ ЗАХОДІВ МЕДИЧНОГО ХАРАКТЕРУ В УКРАЇНІ ТА ІНШИХ ЗАРУБІЖНИХ ДЕРЖАВАХ

Розглядаючи поняття та види примусових заходів медичного характеру, доцільно зазначити, що в умовах сьогодення ці питання є досить проблемними, що зумовлено їх багатогранністю та необхідністю розроблення єдиного поняття примусових заходів медичного характеру як комплексного міжгалузевого інституту, оскільки застосування цих заходів регламентовано різними галузями права та окремими галузями знань (кримінальне право, кримінально-процесуальне право, кримінально-виконавче право, судова психіатрія, судова медицина тощо).

Для всебічного розгляду поставленого питання доцільно провести порівняльний аналіз примусових заходів медичного характеру за національним законодавством та кримінальним законодавством зарубіжних держав. Вивчення іноземного досвіду дозволить дослідити всю проблематику даного питання та запропонувати рекомендації щодо удосконалення та модернізації законодавства у цій сфері.

У Кримінальному Кодексі (далі – КК) України вперше виокремлено спеціальний розділ XIV "Примусові заходи медичного характеру та примусове лікування". Стаття 92 КК України визначає примусові заходи медичного характеру як надання амбулаторної психіатричної допомоги, поміщення особи, яка вчинила суспільно небезпечне діяння, що підпадає під ознаки діяння, передбаченого Особливою частиною КК України, в спеціальний лікувальний заклад з метою її обов'язкового лікування, а також запобігання вчиненню нею суспільно небезпечних діянь [1].

Частина 1 статті 94 КК України дає вичерпний перелік видів примусових заходів медичного характеру, які має право застосувати суд, а саме:

1) надання амбулаторної психіатричної допомоги в примусовому порядку;
2) госпіталізація до психіатричного закладу із звичайним наглядом;
3) госпіталізація до психіатричного закладу з посиленим наглядом;
4) госпіталізація до психіатричного закладу із суворим наглядом [1].

Кожен з цих видів психіатричної допомоги може бути застосований до особи у примусовому порядку, але тільки за відповідним рішенням суду.

Інститут примусових заходів медичного характеру у сучасному світі є визнаним усіма законодавчими системами. Він закріплений в кримінальних законодавствах багатьох європейських держав: Німеччині, Польщі, Іспанії, Італії, Швейцарії та ін.

У кримінальному законодавстві більшості інших іноземних держав, передусім країн Західної Європи та США, примусові заходи медичного характеру віднесено до заходів безпеки, що виступають, як складова частина інституту під назвою "заходи безпеки" (зустрічаються також назви "заходи безпеки та лікування", "заходи виправлення" тощо).

Варто зазначити, що наявність такого інститут характеризується низкою певних особливостей.

Кримінальне право Швейцарії та Німеччини вбачає під примусовими заходами медичного характеру, як покарання, так і примусовий захід безпеки. Примусові заходи медичного характеру, що використовуються в зазначених країнах виділені в окремі глави: у Швейцарії – "Заходи безпеки", а в Німеччині – "Заходи виправлення та безпеки".

У Кримінальному Кодексі Німеччини не вказано чіткого поняття заходів виправлення та безпеки. Проте встановлено вичерпний перелік цих заходів:

1) поміщення в психіатричну лікарню;

2) поміщення в лікувальний заклад для алкоголіків та наркоманів;

3) встановлення нагляду;

4) позбавлення водійських прав;

5) заборона займатися певною професійною діяльністю [6].

Найголовнішою відмінністю є те, що поміщення злочинця до спеціалізованого закладу має бути добровільним, тобто без його згоди такий захід використовуватися не може. Німецькі науковці зазначають, що така умова має сенс, тому що лікування може бути успішним тільки при добровільній участі пацієнта.

У Кримінальному Кодексі Швейцарії у статтях 42, 43, 44 містяться заходи безпеки. Визначення цього терміну законодавець не подає. проте застосовує термін інтернування, тобто поміщення злочинців в певній місцевості (лікувальному закладі, установі), яку їм забороняється покидати.

Законодавством Швейцарії до заходів безпеки належать:

1) міри, які застосовуються до душевнохворих;

2) міри, що застосовуються для виправлення тих, хто страждає на алкоголізм та наркоманію [7].

У першому і другому випадку особа має знаходитися в спеціалізованому закладі лікування.

На відміну від нашого законодавства, до злочинців, котрі мають алкогольну та наркотичну залежність застосовують засоби безпеки, проте тільки за їхньою згодою, а в нас – примусове лікування.

Кримінальний Кодекс Іспанії передбачає заходи безпеки у Розділі IV. Такими заходами безпеки законодавець визначає медичне лікування або отримання спеціальної освіти в установі, відповідній психічної аномалії ооби.

Норми права Іспанії закріплюють два види заходів безпеки, а саме :

1) примусове поміщення особи в психіатричний заклад;

2) примусове поміщення особи у спеціальний заклад перевиховання [3].

Особливістю систем виправних установ для заходів безпеки в Іспанії є спеціалізованість щодо кожного хворого, тобто особливий підхід й розробка новітніх програм, які допомагають особі швидше подолати психічні проблеми[3].

Відповідно до ст. 93 КК Польщі заходами безпеки є міри безпеки, пов’язані із направленням до закритої лікувальної установи, тільки в тому випадку, коли це необхідно для відвернення повторного вчинення особою забороненого діяння, пов’язаного в тому числі із залежністю від алкоголю чи іншого одурманюючого засобу. Перед призначенням такої міри суд вислуховує думку психіатра і психолога [5].

Найрізноманітнішим є інститут заходів безпеки у США, адже у кожному штаті ці заходи визначені по-різному. Особливістю є і те, що у багатьох штатах цей інститут не є закріпленим на законодавчому рівні, нормативне регулювання здійснюється за допомогою ухвалення спеціальних законів щодо осіб, які страждають на психічне захворювання [2].

Наприклад, у Меріленді заходи безпеки закріплені у розділі під назвою “Isolation of defective offenders”, що в перекладі означає ізоляція дефектних правопорушників.

Законодавець вказує ,що до цих заходів належать:

1) примусова ізоляція;

2) примусове лікування.

У кримінальному законодавстві країн Азії також передбачені кримінально-правові заходи щодо осіб, що хворіють на психічні розлади та вчинили суспільно-небезпечні діяння. Наприклад, КК Китайської Народної Республіки відсутні примусові заходи медичного характеру, а встановлений тільки обов’язок членів сім’ї та опікунів щодо посилення контролю за такими особами та забезпечення їх лікування [4].

У КК Японії не передбачено будь-яких примусових заходів медичного характеру. Але на підставі Закону “Про психіатричну гігієну і добробут психічно неповноцінних осіб”, психічно хворі особи за наявності суспільної небезпеки та ймовірної можливості нанесення

собі тілесного ушкодження або шкоди іншим особам, адміністративною владою Японії можуть бути поміщені до певних психіатричних лікувальних установ без їх згоди та згоди причетних до них осіб [8].

Підсумовуючи, доцільно зазначити, що порівняльний аналіз законодавства щодо примусових заходів медичного характеру є важливим для дослідження цього інституту. та потребує подальшого вивчення.

Зважаючи на зарубіжний досвід, ми дійшли висновку, що національна система класифікації примусових заходів медичного характеру є застарілою та потребує модернізації і реформування. Необхідно скоротити види примусових заходів медичного характеру, а саме ті, що пов'язані з поміщенням особи у психіатричну установу. Оскільки надмірна кількість типів психіатричних закладів призводить до втрати чіткості критеріїв, за якими суд приймає рішення про лікування хворого.

У більшості випадків розмитість цих критеріїв призводить до помилок у виборі конкретного виду примусового заходу медичного характеру. Видається, що, оптимальним є існування психіатричних закладів із звичайним та суворим наглядом.

Отже, дослідження іноземного законодавства щодо примусових заходів медичного характеру, порівняння його з вітчизняними нормами, дало нам змогу зробити важливі висновки та визначити напрями вдосконалення національного кримінального законодавства.

Список використаних джерел

1. Кримінальний кодекс України від 5 квітня 2001 р. № № 2341-ІІІ. Верховна Рада України. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.

2. Савченко А. В. Кримінальне законодавство України та федеральне кримінальне законодавство Сполучених Штатів Америки: комплексне порівняльно-правове дослідження: монографія. Київ: КНТ, 2007. 594 с.

3. Уголовный кодекс Испании / ред. и пред. доктор юридических наук, проф. Н. Ф. Кузнецова и доктор юридических наук, проф. Ф.М. Решетников. Москва: ЗЕРЦАЛО, 1998. 218 с.

4. Уголовный кодекс КНР / науч. ред. Л. И. Коробеева, Н. Ф. Вичикова. Санкт-Петербург, 2001. 214 с.

5. Уголовный кодекс Республики Польша / науч. ред. А. И. Лукашов, Н.Ф. Кузнецова. Санкт-Петербург: Юридический центр Пресс, 2001. 234 с.

6. Уголовный кодекс Федеративной Республики Германии / научн. ред. и вступ. статья докт. юрид. наук, проф. Д.А. Шестаков; пред. доктор права Г. Г. Йешек. Санкт-Петербург: Юридический центр Пресс, 2003. 524 с.

7. Уголовный кодекс Швеции / науч. ред. проф. Н. Ф. Кузнецова и канд. юрид. наук С. С. Беляев. Санкт-Петербург: Юридический центр Пресс, 2001. 320 с.

8. Уголовный кодекс Японии / науч. ред. Л. И. Коробеева. Владивосток, 2000. 84 с.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

СУЧАСНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА, ТЕХНОЛОГІЙ ТА ЇХ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

МАТЕРІАЛИ НАУКОВОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ СТУДЕНТІВ

Оригінал-макет видавництва Львівського торговельно-економічного університету

Підписано до друку 16.06.2020 р.
Формат 60х84/16. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Друк на різографі.
19,5 др. арк. 18,22 ум. др. арк. 27,5 облік.-видавн. арк.
Тираж 100 прим. Зам. 51.

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.