

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ГОСПОДАРСЬКА АКАДЕМІЯ «ДІМІТР ЦЕНОВ»
(м. СВІШТОВ, БОЛГАРІЯ)
ВИЩА ШКОЛА ЕКОНОМІКИ *(м. ПРАГА, ЧЕХІЯ)*
УНІВЕРСИТЕТ ПАЛАЦЬКОГО В ОЛОМОУЦІ *(м. ОЛОМОУЦ, ЧЕХІЯ)*
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ У КРАКОВІ *(м. КРАКІВ, ПОЛЬЩА)*
ПОЛІСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
(м. ПІНСЬК, РЕСПУБЛІКА БЕЛАРУСЬ)

**ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ГОСПОДАРЮВАННЯ:
СУЧАСНИЙ СТАН, ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

***МАТЕРІАЛИ
VI МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ***

4-5 жовтня 2018 року

Одеса – 2018

УДК: 334.012.42:338

Економіко-правові аспекти господарювання: сучасний стан, ефективність та перспективи: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 4-5 жовтня 2018 р.). – Одеса: «Принт бистро», 2018. – 263 с.

У збірнику представлено матеріали учасників VI Міжнародної науково-практичної конференції «Економіко-правові аспекти господарювання: сучасний стан, ефективність та перспективи», яка відбулася в Одеському національному економічному університеті 4-5 жовтня 2018 року.

Розглядаються питання економіки, фінансів, інвестицій та інвестиційної діяльності, інновацій та інноваційної діяльності, публічного управління, підприємництва, конкурентоспроможності підприємств, інтеграційних процесів, національної безпеки.

За зміст наукових праць та достовірність наведених фактологічних і статистичних матеріалів відповідальність несуть автори.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ НА ГАЛУЗЕВОМУ, МІЖГАЛУЗЕВОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ

Boiko V., Boiko L.

THE GOVERNMENT SUPPORT AND THE PROBLEMS OF THE
HORTICULTURE INDUSRTY DEVELOPMENT IN UKRAINE 9

Bozhinova M.

POTENCIAL FOR DEVELOPING CULTURAL, HERITAGE AND
HISTORICAL TOURISM IN BULGARIA 13

Lichev T.

EUROPEAN UNION STRATEGY FOR THE DANUBE REGION (2011-
2020) AND THE DEVELOPMENT OF REPUBLIC OF BULGARIA 18

Shopov D. (Scientific adviser: Angelov A.)

FISCAL POLICY REFORMS AND MECHANISMS OF DEBT
MANAGEMENT IN THE EUROPEAN UNION IN TERMS OF THE
EUROPEAN SOVEREIGN DEBT CRISIS 23

Stefanov T.

ECONOMIC MANAGEMENT AT A REGIONAL LEVEL IN THE
REGION OF VELIKO TARNOVO..... 28

Балджі М. Д.

ВИЯВЛЕННЯ РОЛІ КРЕАТИВНИХ ЧИННИКІВ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ
РЕСУРСНОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНУ З УРАХУВАННЯМ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ 34

Гейко Л. М.

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ ОЦІНКИ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ 37

Заяць О. І. (Науковий керівник: Галайко Н.Р.)

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ
УКРАЇНИ 41

Їжко І. О.

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ 43

Каражия Е. А.

ВИЗНАЧЕННЯ РОЗМІРУ ПЛАТИ ЗА РОЗМІЩЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ
РЕКЛАМИ У М. ОДЕСА 47

Карпов В. А., Цуркан Н. В.

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
М. ЧОРНОМОРСЬКА ДО 2025 Р. 51

Копилова О. В.

ДЕМУТУАЛІЗАЦІЯ ФОНДОВИХ БІРЖ ЯК ОДИН З МЕТОДІВ
КОНКУРЕНТНОЇ БОРотьБИ У ГЛОБАЛЬНОМУ ФІНАНСОВОМУ
СЕРЕДОВИЩІ 55

Котова І. М., Павлова Т. В.

ІНКЛЮЗИВНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ:
ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ 59

Кусик Н. Л., Багдікян С. В.

АНАЛІЗ ПОТЕНЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ОПЛАТИ ПОСЛУГ
ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ 64

Куцик В. І., Кліпкова О. І.

ОСОБЛИВОСТІ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ ЯК ВАЖЛИВОЇ СФЕРИ
ІНТЕРЕСІВ ІНТЕГРОВВАНІХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР 68

Левченко О. А.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ 73

Маршалок Т. Я.

ФІСКАЛЬНІ ІМПЕРАТИВИ АНТИЦИКЛІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ЕКОНОМІКИ 79

Мельниченко О. А.

ОГЛЯД ПЕРЕДОВОГО СВІТОВОГО ДОСВІДУ В ЦАРИНІ
ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ДІТОРОДНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
НАСЕЛЕННЯ 86

Нікітченко О.О., Обнявко О.В., Чернишова Л.В.

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РИНКУ МЕДУ В УКРАЇНІ .. 92

Слатвінська М. О. ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ВПЛИВУ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ	97
Стефанюк С. Б. (Науковий керівник: Галайко Н. Р.) ОВЕРДРАФТ ЯК ОДИН ІЗ ВИДІВ КОРОТКОСТРОКОВОГО КРЕДИТУВАННЯ	100
Супруненко С. А. КОРПОРАТИВНА ВЗАЄМОДІЯ В ПОДАТКОВОМУ ПЛАНУВАННІ	104
Шаталова Л. С. ФЕНОМЕН ЕКОНОМІЧНОЇ САМОДОСТАТНОСТІ РЕГІОНУ	109
Янковий В. О., Лозінський Р. С. ЗАСТОСУВАННЯ ДИНАМІЗОВАНОЇ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЙ У ПРОГНОЗУВАННІ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ	112
 СЕКЦІЯ 2. ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕС- СЕРЕДОВИЩА	
Kraeva V., Borisov Ts. ANALYSIS OF MOBILE BUSINESS IN BULGARIAN HOTELS	117
Доброва Н. В. НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВИХ УМОВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА В РЕГІОНІ	124
Кічук Н. В. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	130
Лазарєва О. В. СТРАТЕГІЧНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	135
Лежан М. ШЛЯХИ І МЕТОДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОВЕРДРАФТУ ЯК КОРОТКОСТРОКОВОГО КРЕДИТУ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	141

Маркітан О. С.

ЧИННИКИ НЕВДАЧ В ПРОЦЕСІ ВПРОВАДЖЕННЯ БІЗНЕС-ІДЕЙ ... 145

Однолько В. О.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ
ТОРГОВЛІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ 150

Осипова М. М.

РОЗВИТОК ПЛОДООВОЧЕВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ:
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ 153

Репушевська Ю. О.

РОЛЬ БІЗНЕС – СЕРЕДОВИЩА В УСПІШНОСТІ ЕФЕКТИВНОГО
ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА 156

Сілічєва Н. Є.

ВИЯВЛЕННЯ КРИЗОВОЇ СИТУАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ НА
ОСНОВІ ДЬО ДІЛІДЖЕНСА 162

Скляр Д. В.

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА
ПІДПРИЄМСТВІ 165

Сментина Н. В.

ПОШУК РЕЗЕРВІВ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА В
ДОБРОВІЛЬНО ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ 171

Троян В. І.

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР
СТАЛОГО РОЗВИТКУ КОМПАНІЇ 175

Фіалковська А. А.

ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАННІ ПОКАЗНИКИ ЯК ІНДИКАТОРИ
КРИЗОВИХ ЯВИЩ У БІЗНЕСІ 181

Цуканов О.Ю., Обнявко О.В., Чебан О.М.

ЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ
ПІДПРИЄМСТВ 185

СЕКЦІЯ 3. ПРАВОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

Вагіна Н. С.

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОЇ ОХОРОНИ ТОРГОВЕЛЬНИХ МАРОК 191

Дейнега З. В.

ОСОБЛИВОСТІ ОХОРОНИ АВТОРСЬКИХ ПРАВ В МЕРЕЖІ
ІНТЕРНЕТ 194

Демирова М. Д.

ЗАХИСТ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ЗНАКИ ДЛЯ
ТОВАРІВ І ПОСЛУГ 200

Демченко Л. О., Ткачук А. С.

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОЇ ОХОРОНИ ТВОРІВ АРХІТЕКТУРИ ЯК
ОБ'ЄКТІВ АВТОРСЬКОГО ПРАВА 205

Клевцєвич Н. А.

ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНО ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЖКГ УКРАЇНИ 209

Кочешкова І. М., Трушкіна Н. В.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ВТОРИННОГО ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ 216

Маринчак Є. С.

ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВО-ПРАВОВОГО СТАТУСУ
САМОЗАЙНЯТИХ ОСІБ 222

Науменко М. О. (Науковий керівник: Кусик Н. Л.)

ПРАВОВІ ПІДСТАВИ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ В НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ 226

Райлян О. Г.

ЗАКОН ПРО ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ТА ДОДАТКОВОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ: ЗМІНИ. НОВЕЛИ ТА РИЗИКИ 229

Решетник К. С.

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОЙ ОХРАНЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ
В УКРАИНЕ 235

Старченко А.Ю.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОТИДІЇ РЕЙДЕРСТВУ В СИСТЕМІ
ФУНКЦІОНУВАННЯ ЄДИНИХ ДЕРЖАВНИХ РЕЄСТРІВ 240

Степанов С. В. ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ МІСЦЯ ТА РОЛІ

ТРЕТЕЙСЬКИХ СУДІВ У ДЕРЖАВНОМУ МЕХАНІЗМІ 246

Ткачук А. С., Лавриченко А. В.

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МУЗЫКАЛЬНЫХ
ПРОИЗВЕДЕНИЙ В ГОСТИНИЦАХ 249

Хетагурова Д. О. (Науковий керівник: Ткачук А. С.)

ЕТАПИ СТВОРЕННЯ БРЕНДУ 254

Шаламай Т. О. (Науковий керівник: Ткачук А. С.)

ЗАХИСТ АВТОРСЬКОГО ПРАВА В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ 259

СЕКЦІЯ 1
**МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ НА ГАЛУЗЕВОМУ,
МІЖГАЛУЗЕВОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ**

BOIKO V. O.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Economics and Finance*

BOIKO L. O.

*Candidate of Agricultural Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics and Finance
SHEI «Kherson State Agrarian University»,
Kherson*

**THE GOVERNMENT SUPPORT AND THE PROBLEMS
OF THE HORTICULTURE INDUSTRY DEVELOPMENT IN UKRAINE**

In the national horticulture industry the problem of the financial support of its development is the most acute. First of all it concerns investments into establishing (reconstructing) plantations and the formation of a proper production infrastructure on the whole. The dismantling of the administrative planned system and insufficiently substantiated mechanism of the transition to a market economy have resulted in depressive phenomena in the horticulture industry: there has been a reduction in the production volumes, a sharp decrease in the plantation areas, the rates of their reproduction have fallen to a critical level. Currently the horticulture industry in Ukraine is the only crop industry where the problem of meeting the domestic demand has not been solved, in other words, the production is less than the consumption [1].

Throughout the history of the independent Ukraine there has been no self-government in its horticulture industry. Contrary to the situation in our country, in the neighboring countries it has acquired a nationwide scope. In many countries of the world fruit-growing and vine-growing are strategically significant sectors of economy, supported by the government. In this situation Ukrainian fruit-growers have been under unequal conditions with foreign producers.

However the changes, occurring in the country over the past years, – signing the Agreement about deep and comprehensive free trade with the EU, the EU Association Agreement, the government's pursuing the course of reforms, – have given the players of the horticulture market a certain hope.

Some positive changes have occurred in the government support of the industry, renewed at last. In order to support the fruit-growing and vine-growing industries of the country the Ministry of Agrarian Policy allocated 115.6 million UAH to compensate the expenditures of 66 economic entities from 20 regions of Ukraine in 2017.

The costs were allocated to the following categories: to plant and care for fruit and berry crops and vines – 61.7 million UAH (to establish 1046 ha of fruit and berry gardens and vineyards, 1328.6 ha – to care for young perennial plantations, 510 ha – to create espaliers, 462.3 ha – to install drip irrigation systems); to make refrigerators with regulated gas environment – 13.5 million UAH; to purchase fruit processing lines – 7.1 million UAH; to purchase gears and machinery – 33.2 million UAH.

The government budget allocated 300 million UAH for these purposes for 2018. The principal aim of the government support is to stop reducing the area of perennial plantations and gross yields of the products, and also provide conditions for the development of these industries [2].

The condition of the domestic market of the horticulture industry products is characterized by the ratio of demand and supply. The Ukrainians' demand for fruits, berries and grapes is low because of high prices of high-quality products and the low level of their incomes. Additionally, the products of the horticulture industry are not first necessity products, therefore, if the costs are limited, the consumers prefer high-calorie products. As a result, the level of fruit consumption is low and does not correspond to scientifically substantiated standards – from 42.6 kg in 2000 to 49.7 kg in 2016. It should be mentioned that in developed countries of the world there is a

traditional high level of fruit and berry consumption – within the range of 100-160 kg for a person per year.

The predominant number of fruit producers is small enterprises, cultivating 600 ha of farmland at most, and a half of them farm the area, not exceeding 100 ha. In the commodity structure of fruit and berry production there has been a strong tendency towards fruits with seeds (first of all, apples), which comprise more than a half of the gross yield (Table 1). About 30 % of the production is occupied by stone fruits (mainly, plum and cherry), the rest of the volumes are provided by berries (predominantly strawberry, raspberry and black currant) and nuts [3].

Table 1

The commodity structure of fruit and berry production, thous.tons

Products	2016	2017	2017 to 2016, %
Fruits, berries, nuts, in total	2169	1593	73,4
Fruits with seeds	1413	913	64,6
Stone fruits	510	463	90,8
Walnuts	108	97	89,8
Berries	138	120	87,0

The research has established that the characteristic features of the formation of the fruit and berry market in developed countries are: the production orientation on meeting consumers' demand at most; a high level of the product quality and its wide range; a branched system of wholesale trade; a distinct system of monitoring the agrarian market; a wide distribution of commercial information about price situation; price regulation by means of minimum prices and direct subsidies ensured by the government; efficient protection of domestic commodity producers, effective advertising.

According to the legislation it is necessary to create favorable crediting conditions for establishing young plantations, developing the production and market infrastructure. The retention of 1% of the charge for the development of fruit-growing, vine-growing and hop-growing, the system of allocating these costs must be

transparent, and they should be allocated, first of all, to those enterprises, which are capable of getting a quick return from investing them. It is necessary to ensure the protection of the domestic commodity producers at the expense of introducing import quotas and high excise duties.

The existing fruit and berry growers use only 15-20% of Ukraine's potential. Growing fruit and berry may be more profitable than growing vegetables and grain crops under efficient management, the government support and clearly determined and efficient legislation. When the turnover is increased at least twice, the Ukrainian fruit-growers are able to meet the demand of the domestic market entirely and supply not only the European market but also become one of the major players in the world market. The development of the fruit processing industry in Ukraine must aim at producing only economically profitable competitive products which must satisfy consumers with the quality and the range of products.

At present it is necessary to clearly acknowledge the fact, that the future of the industry is closely connected with the government's attitude towards horticulture, with the officials' will to develop this sector of the Agro-Industrial Complex. The Ukrainian fruit and berry growers will make no headway without centralized, regional programs, without the state financing and subsidies, without the government's aid and support, while their foreign colleagues are in advance at present.

Reference list:

1. Boiko L. O. Suchasnyi mekhanizm derzhavnoho rehuliuвання i pidtrymky rozvytku sadivnychkykh pidpryiemstv v Khersonskii oblasti. Zb. tez Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Finansove ta oblikove zabezpechennia funktsionuvannia ahrarnykh pidpryiemstv». 2009. 7-9.
2. Derzhavna pidtrymka pidpryiemstv APK – 2018. URL: <https://balance.ua/news/post/gospodderzhka-APK-2018> (data zvernennia 14.06.2018 r.).
3. Richnyi haluzevyi zvit. «Sadivnytstvo ta yahidnytstvo v Ukraini – 2017». URL: <https://ukrsadprom.org/wp-content/uploads/2018/03/Zvit...> (data zvernennia 21.06.2018 r.).

Bozhinova M.
*Doctor of Economics, Professor,
Vice Rector for Education,
D.A. Tsenov Academy of Economics,
Svishtov, Bulgaria*

POTENTIAL FOR DEVELOPING CULTURAL, HERITAGE AND HISTORICAL TOURISM IN BULGARIA

Cultural, heritage and historical tourism attracts millions of tourists from all over the world. Bulgaria has the prerequisites and the resources for developing this type of tourism on a larger scale and for increasing foreign exchange earnings from it. There are more than 40,000 cultural monuments from different historical time periods registered in Bulgaria, in addition to 36 cultural reserves, more than 300 museums and galleries, and 7 historical monuments which have been included in the UNESCO world heritage list [1, p. 126]. Bulgaria is also the home of unique Thracian monuments – magnificent tombs and the valuable findings discovered in them. Sensational discoveries of monuments from that historical period are still being made.

According to the WTO, the importance of cultural tourism has been growing increasingly and cultural tourism is predicted to become ‘a hit product’ on the tourist market.

Over the last years, cultural, heritage and historical tourism has been developing in new aspects alongside the other types of tourism: getting acquainted to the traditions, customs and lifestyle of Bulgarians in general and different ethnic groups; exploring preserved architectural sites; visiting villages and learning about the lifestyle of local people, etc. An increasing number of tourism professionals focus on the unique Bulgarian atmosphere which tourists find in the country, in addition to the variety of eco tours, cultural sites, walking routes, historical tours, etc. Furthermore, tourists are becoming increasingly interested in preserved monasteries, churches and cultural monuments. In many towns, local governments have designed special programmes for organizing and holding specific cultural and entertainment events to generate

additional revenue, to raise local people and visitors' awareness of specific arts, to cultivate tolerance to partners, to provoke an interest in the history, geography, culture, government and life-styles in the different regions of the country.

The objectives of cultural, heritage and historical tourism are:

- To increase tourists' motivation, demands and interest in visiting cultural, historical and natural landmarks and to extend their knowledge;
- To raise the revenue generated from cultural, heritage and historical tourism in the country, as well as in different regions and places so that some of the funds could be allocated for preserving their historical and cultural heritage;
- To preserve and promote the cultural and historical heritage and to raise awareness about them among the younger generation;
- To revive old customs, traditions, festivities, etc.;
- To cultivate a spirit of internationalism and patriotism in younger generations;
- To establish new and attractive varieties of cultural, heritage, historical and educational tourism;
- To provide better opportunities for developing sustainable tourism in individual regions;
- To ensure the active involvement of people of arts and culture in tourism events and activities.

The SWOT analysis of cultural, heritage and historical tourism in Bulgaria indicates the strengths and weaknesses as well as the opportunities and threats related to that type of tourism, which would be useful in designing an adequate development strategy and policy [2, p. 112-113].

Strengths:

- Bulgaria is rich in natural, historical and cultural resources of regional, European and global significance;
- Tourism development in Bulgaria is assisted by numerous organizations and establishments: non-governmental organizations; regional tourism associations;

international funding programmes;

- In terms of alternative tourism, considerable expertise has been acquired;
- Some progress has been made in promoting Bulgaria as a tourist destination through the media, i.e. the quality and quantity of printed advertisements; promotional videos about Bulgaria; Internet presentations;
- The initiative in economically disadvantaged regions is entirely in the hands of the private business;
- An increasing number of tour operators are now offering alternative tourism packages;
- Tourism programmes have already been designed;
- Bulgarians are considered to be hospitable; Bulgarian cuisine – surprisingly delicious; Bulgarian cultural heritage – exciting;
- Resources with practical guidelines on alternative cultural and educational tourism are already available;
- Promotional materials are now available with signs in Latin as well.

Weaknesses:

- no national strategy on tourism development has been designed yet;
- no comprehensive information strategy has been developed;
- the funds allocated to promoting and advertising bulgaria as a tourist destination are extremely insufficient;
- the communication between entities involved in tourism is poor;
- tourism associations face difficulty in having the local population involved;
- no national certification system for the quality of tourism products is being applied at present;
- there are no preferences and incentives for investment in tourism;
- there is no strategic approach to tourism; no advice from consultants is sought;
- so far, the bulgarian and the foreign market have not been efficiently researched;

- the tourism fairs which are organized in bulgaria still lack a clear focus and target recipient;
- promotional materials and events are few and fail to meet the demands of tourists;
- existing tourist information centres operate inefficiently;
- the overall condition of the infrastructure is poor;
- a large number of the people employed in the tourism sector lack adequate qualifications and essential knowledge about the trade;
- the number of specialists who work as tour-operators is extremely small;
- the funds for developing cultural and historical tourism are not sufficiently absorbed;
- no policy is being implemented to preserve the cultural and historical heritage.

Opportunities:

- designing a new legal framework;
- improving the public infrastructure and providing high-quality services;
- raising tourism culture and awareness about cultural and historical tourism;
- encouraging the provision of funds to small and medium-sized businesses;
- supporting the development of tourism activities through funds from programmes and projects, including those of the eu;
- including natural, cultural and historical resources which have not been sufficiently researched so far in the tourism product;
- developing theme routes and theme parks;
- participating in foreign tourism fairs which focus on alternative types of tourism;
- offering events and activities to seaside holiday-makers and transit tourists.

Threats:

- there is no coordination in the work of government institutions;
- the state is unable to cope with treasure hunters or to take care of the monuments

of culture which are property of the state;

- the national information system is in a poor condition;
- a lot of traditional crafts and skills are exposed to the risk of becoming extinct;
- the rapidly declining size of the population in the villages and the aging of the population in general are factors which hinder the development of tourism;
- Bulgarians prefer going to neighbouring destinations due to the lack of attractive domestic offers;
- the sole purpose of some newly-established tourism structures in the country is to absorb funds.

The unique historical, cultural and natural sites which exist in Bulgaria provide a wide range of opportunities for organising that specific type of tourism in a more efficient manner. To benefit from these opportunities, however, it is necessary to have adequately developed sites and infrastructure; highly-qualified staff and well-developed domestic and overseas tourism markets. Private entrepreneurship is another influencing factor.

To ensure the efficient organization and running of trips and excursions for groups of Bulgarian and foreign tourists, tourism companies need to:

- Develop an up-to-date business plan of the company; design packages of services according to the types of activities and the modes of travelling; adopt marketing and advertising programmes; ensure the funds and staff required for implementing their business plans;
- Establish contacts with international organizations which are active in the sphere of culture, arts and tourism;
- Sign contracts with Bulgarian and foreign companies for cultural and historical tourism trips;
- Publish national, regional and local catalogues; broadcast relevant films, radio and TV commercials; advertise in printed and online media.
- Design tourism programmes with adequate routes.

Some of the major factors affecting the design of trips along cultural and historical routes are:

- The training and the qualifications of tour escorts and tour-guides;
- Hiring special tour guides for the different sites;
- Organisation of the trips and activities.

In **conclusion**, we may summarise that Bulgaria is far from efficiently exploiting its cultural, historical or natural heritage, or the opportunities for attracting tourists during the autumn and the spring tourism seasons. Small enterprises which are trying to provide alternative tourism products and services may contribute to attracting a larger number of tourists during the low seasons. A variety of holidays, festivals and seasonal activities may be used as tourist attractions and thus establish favourable conditions for all-year-round tourism through the implementation of adequate marketing measures.

Cultural tourism, as a combination of cultural heritage and economic activity could contribute to new job openings in the country and more foreign investment attracted.

References:

1. Алексиева, Й., С. Стамов. Специализирани видове туризъм. Кота, Ст. Загора, 2003
2. Божинова, М., П. Павлов. Организация на алтернативния туризъм. АИ „Ценов“, Свищов, 2017.

Lichev T.

Candidate of Geographic Science, Assoc. Professor
Assoc. Professor of the Economic geography, regional economic and tourism
Academy of Economics ‘‘D. A. Tsenov’’
Svishtov

EUROPEAN UNION STRATEGY FOR THE DANUBE REGION (2011-2020) AND THE DEVELOPMENT OF REPUBLIC OF BULGARIA

Last but not least, the European Union has also numerous internal problems to solve. The present study considers the European Union Strategy for the Danube Region (2011-2020) in the context of national security of the Republic of Bulgaria. Such

studies can be used also in solving a number of problems within the European future of the Balkans in the context of national security. The weakening of interstate barriers within the EU, transfer of part of state functions from national to the supranational level, strengthening of the economic integration - all these factors increase the role of the regions in economic and political life of the EU. The notion of a "Europe of regions" reflects the revolutionary transition to a single political and economic space, to a system of interacting regions and to a single federation. There have been an ongoing process of convergence of socio - economic development between the different territorial units and regions within the EU. Processes of significant "cohesion" are ongoing. Recently, the term "cohesion" has been also used in the social sciences and policy. It is an approach and process of cohesion and inclusion in society based on overcoming inequality and injustice. Social cohesion cannot solve and eliminate social problems, but is intended to mitigate the social contrasts and reduce the economic burden on the poor.

Cohesion Funds in the EU worked from 2000 to 2006 and then from 2007 to 2013. For the last contract period they have covered 63,4 billion Euro and can be used in all regions which have a GDP below 90% of the EU average, thus reducing regional disparities in the 15 EU Member States.

Besides those cohesion funds, a higher form of economic integration within the EU is the international economic cooperation. The border regions are most intensively developing. Only in 1996, 122 borderline municipalities located along the the internal borders of the EU have developed 2, 500 projects [1,p.492.]. Naturally, since then these processes have increased significantly.

Along all of internal and external borders of the EU, large areas of cross-border cooperation are formed, such as the Atlantic Arc (stretching from Scotland to Gibraltar), pools of the North, Baltic, Barents, and Black Sea. The most intense is the cooperation along the Mediterranean, where MEDA international programme has been working since 2010. In the internal spaces of the EU, west - central - European border

from the Baltic to the Adriatic has been successfully developing involving 14 countries, members or candidates for EU membership. The Alpine arc includes 26 regions of France, Greece, Italy, Austria, Switzerland, and Liechtenstein with over 70 million population [1,p.492.]. Compact Euro-regions have been formed - such as industrial agglomerations Maastricht - Liege - Aachen (on the border between the Netherlands, Belgium and Germany); Saarlorlux (Saarland, Lorraine, Luxembourg), Pas de Calais (France, Belgium), the Naas River region (Germany, Czech Republic, Poland), and others.

A subject of this study is precisely the Danube macro-region with its territorial scope, various aspects of the development and the main problems of functioning of the region. In the system of the European area, the Danube River Basin can be viewed in several aspects. Above all, the great river is a European cross-border corridor №7 and integration Danube axis. In a number of documents of the European Union, the entire Danube basin is called Danube hiper region. Three macro-regions enter in its structure. The first includes the coasts of FR Germany and Austria (from 2411 km to 1790 km; Kelheim - Gyoknu, or a total 621 km.) This represents the Upper Danube macro-region. The Middle Danube macro-region has a length of 860 km. (1790 km to 930 km), namely from Gyoknu to Vashkatu. It covers the coasts of 4 Danube countries - Czech Republic, Slovakia, Hungary and Serbia. The Lower Danube macro-region has a range of 930 km to the delta in the Black Sea. The territories of four countries are included here - Bulgaria, Romania, Moldova and Ukraine. In Bulgaria particularly, the Lower Danube macro-region comprises the territory of the three areas of planning, 9 districts, 73 municipalities, 21 of the centres of which are located on the Danube bank [2].

In the documents of the European Union "Europe 2020" and the European Union Danube Region strategy, a special emphasis has been put in two directions, namely:].

1. Vertical - the objective is to improve the functioning of the EU single market which is essential to the competitiveness globally, and
2. Horizontal - whose objective is to achieve integrated macro-regional development. [3 p.130-135.], [4, p.1].

The Danube Strategy is an essential tool for the development of separate regions for the period 2011 - 2020. It is a kind of "umbrella" that incorporates various strategies, programmes, initiatives, and others. It is expected that the "big Danube strategy" will become a new model for regional development [5]. The Danube is a connecting link for integration and cooperation between the countries and regions. Logically, the Danube space covers the entire river area including springs, tributaries, and the main river. Thus, solving a number of economic, social and environmental problems can begin from the upper stream and gradually reach the river delta in the Black Sea (using the so-called "cascading principle") In this way a considerable synergistic effect is achieved .

European Commission has defined the Danube Strategy as:

- a focus, which gathers wishes of various countries;
- a means by which the "old" Europe improves its position in the region;
- an example of cooperation between different countries- the oldest ones, old, new, and future EU member states;
- stressing that the Danube is a symbol of an enlarged Europe;
- creating a sustainable framework for policy integration and coherent development of the Danube region [4].

The European Commission has set some super goals related to the Danube hiper region which are reflected in the Danube Strategy. The horizontal super goals of the Danube Strategy include improving connectivity within the Danube hiper region as well as with other European and non-European regions. The vertical super goals are related to the increased attractiveness and competitiveness of the whole Danube hiper region and its various macro regions.

Of great importance is the ambitious goal of the Commission, often referred to as "smart Danube" ("beautiful river" or "smart Danube") and "good Donube housekeeping" ("the Danube of good order"). This goal has been certainly achieved by a symbiosis between economic development and environmental protection. According

to the European Commission, the priority areas for the Danube strategy are based on three "pillars": connectivity, environment and unlocking the potential of the population in the Danube hiper region. Economic geography and regional science contribute to solving all major tasks enshrined in the Danube Strategy.

One of the most exploited topics in economic geography and regional science in recent years has been about the role of the Danube for accelerating the cross-border cooperation and European integration of the Danube region with the countries in the Danube basin. This is in line with the Danube Strategy 2020. At the same time this territory has also clearly expressed characteristics of the border region, with all the negatives that come with it.

Modern development of Bulgaria and the Lower Danube macro region is impossible without the use of the achievements and research of the economic geography and regional science [3].

REFERENCE

1. Гранберг, А.Г., Основы региональной экономики, М. 2003, Г-УВШЕ, с. 492.
2. Личев, Т., Борисов, Б., Социално – икономическо развитие на Дунавския регион (състояние, потенциал, перспективи), Свищов, АИ „Ценов“ 2001 с. 212.
3. Личев, Т. И Н. Иванова. Дунавската стратегия и икономическата география В: Трета международна научна конференция „Географски науки и образование“, ШУ „Епископ К. Преславски“, Шумен, 2014. “
4. Strategy of European Danube Region, of EU commission, 8.12.2010.
5. Янков, Н., Маркетинг на концепцията „Интегрална свързаност“ в Долнодунавския макрорегион,. „Бизнес управление“, 2011, кн. 5
6. Macro Regional Strategies in the European. Union, 2009, p.1
7. Europe 2020: strategy for an intelligent, sustainable, inclusive increase. 2010. European commission
8. www.datourway.eu
9. <http://www.imf.org/external/index.htm>
10. <http://www.wto.org/>

Shopov D.
*PhD Student,
Department of Finance and Credit,*

Scientific adviser: *Angelov A., PhD,
Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance and Credit,
D. A. Tsenov Academy of Economics,
Svishtov, Bulgaria*

FISCAL POLICY REFORMS AND MECHANISMS OF DEBT MANAGEMENT IN THE EUROPEAN UNION IN TERMS OF THE EUROPEAN SOVEREIGN DEBT CRISIS

Abstract: The report aims to show the fiscal policy reforms and the mechanisms utilized by European Union member states and the EU governing bodies in terms of the 2009 debt crisis. This includes mechanisms such as the European Financial Stability Facility (EFSF), European Financial Stabilization Mechanism (EFSM), number of agreements between the EU-member countries, aiming to lessen the impact of the crisis, refinancing measures, taken by the European Central Bank (ECB), etc. Large number of economic and fiscal policy reforms took place during the sovereign debt crisis, including a reform of the Stability and Growth Pact, which lead to the Treaty on Stability, Coordination and Governance on the Economic and Monetary Union (TSCG) that includes the Fiscal Compact, or the fiscal chapter of the Treaty. As well as the reforms and recovery proposals regarding the debt crisis the report includes some of the controversies surrounding those mechanisms and policies and points out the mistakes made by the EU economies that lead to the crisis. The data used and analyzed is from the 2008 to 2017 period.

The European sovereign debt crisis (or The Eurozone debt crisis) is the shorthand term for the period when several large European countries were practically unable to manage their government debt accumulated over the recent decades. They experienced the collapse of financial institutions, high government debt and rapidly rising bond yield spreads in government securities. The crisis started in 2008 with the collapse of

Iceland's banking system and spread primarily to Portugal, Italy, Ireland, Greece and Spain in 2009. Those five countries, commonly referred to as the PIIGS have, to varying degrees, failed to generate enough economic growth to make their ability to pay back bondholders the guarantee that was intended to be paid.

Many economists argue about the detailed causes of the debt crisis. In several countries, private debts arising from a property bubble were transferred to sovereign debt as a result of banking system bailouts and government responses to slowing economies post-bubble. The structure of the eurozone as a currency union without fiscal union contributed to the crisis and limited the ability of European leaders to respond. European banks own a significant amount of sovereign debt, such that concerns regarding the solvency of banking systems or sovereigns are negatively reinforcing.

The European Union has taken action, but it has moved slowly since it requires the consent of all nations in the union. The primary course of action thus far has been a series of bailouts for Europe's troubled economies. In spring, 2010, the European Union and International Monetary Fund disbursed 110 billion euros to Greece. Later, in mid-2011 Greece required a second bailout, this time worth about \$157 billion. On March 9, 2012, Greece and its creditors agreed to a debt restructuring that set the stage for another round of bailout funds. Ireland and Portugal also received bailouts, in November 2010 and May 2011, respectively [1, p. 16-17].

In order to address severe tensions in financial markets the following new programmes were created in 2010: the European Financial Stabilisation Mechanism (EFSM) and the European Financial Stability Facility (EFSF). The EFSM has been operational since 10 May 2010, and the EFSF became fully operational on 4 August 2010. The EFSF has been authorized to issue bonds in the market, which will be guaranteed by the euro area countries. Loans to a country in difficulty under the EFSM and EFSF must be accompanied by a detailed and demanding set of policy conditions.

In March 2011 the EU Council decided to establish a permanent crisis management framework, the European Stability Mechanism (ESM) [2, p. 17].

The European Financial Stability Facility (EFSF) was created by the euro area Member States on 9 May 2010 as a temporary rescue mechanism. Incorporated on 7 June 2010 as a *société anonyme* based in Luxembourg, the EFSF's mandate is to safeguard financial stability in Europe by providing financial assistance to euro area Member States. All EFSF financial assistance programmes were linked to appropriate economic reforms. The last EFSF assistance programme was for Greece and expired on 30 June 2015. The EFSF will not provide any further financial assistance. However, the EFSF will continue its operations in order to:

- receive loan repayments from beneficiary Member States;
- make interest and principal payments to EFSF bondholders;
- roll over outstanding EFSF bonds, as the maturity of loans provided to Ireland, Portugal, and Greece is longer than the maturity of EFSF-issued bonds [3, p. 7].

The European Financial Stabilisation Mechanism (EFSM) was created for the European Commission to provide financial assistance to any EU country experiencing or threatened by severe financial difficulties using bonds issued on behalf of the European Union. The EFSM was used to provide financial assistance conditional on the implementation of reforms to Ireland and Portugal between 2011 and 2014, and to provide short-term bridge loans to Greece in July 2015. Today, euro area countries in need of financial assistance turn to the European Stability Mechanism (ESM), a permanent intergovernmental institution. The EFSM, however, remains in place for specific tasks such as the lengthening of maturities for loans to Ireland and Portugal and providing bridge loans [3].

The ESM is currently the only mechanism to finance new financial assistance programmes. As of 1 July 2013, the EFSF may no longer engage in new financing programmes or enter into new loan facility agreements, but it will continue to manage existing programmes and the repayment of any outstanding debt. The EFSF shall be

dissolved and liquidated when its purpose is fulfilled, in other words, when the EFSF has received full payment of the financing granted to the beneficiary Member States and has repaid its liabilities under the financial instruments issued and financing arrangements entered [4, p. 7].

Although the actions by European policymakers usually helped stabilize the financial markets in the short term, they were widely criticized for not being successful enough in the long run or postponing a true solution to a later date. In addition, a larger inevitable issue was starting to unfold: while smaller countries such as Greece are small enough to be rescued by the European Central Bank, Italy and Spain are too big to be saved. The perilous state of the countries' fiscal health was, therefore, a key issue for the markets at various points in 2010, 2011, and 2012.

The European sovereign debt crisis was ultimately controlled by the financial guarantees of European countries, who feared the collapse of the euro and financial contagion, and by the International Monetary Fund. Rating agencies downgraded several eurozone countries' debt. For example, Greece's debt was, at one point, moved to junk status. As part of the loan agreements, countries receiving bailout funds were required to meet austerity measures designed to slow down the growth of public-sector debt.

Austerity measures are the response of a government whose public debt is so large that the risk of default, or the inability to service the required payments on its debt obligations, becomes a real possibility. Default risk can spiral out of control quickly. As an individual, company or country slips further into debt, lenders will charge a higher rate of return for future loans, making it more difficult for the borrower to raise capital.

Broadly speaking, there are three primary types of austerity measures. The first is focused on revenue generation (higher taxes), and it often even supports more government spending. The goal is to stimulate growth with spending and capturing the benefits through taxation. Another kind is sometimes called the Angela Merkel model

— after the German chancellor — and focuses on raising taxes while cutting nonessential government functions. The last, which features lower taxes, and lower government spending, is the preferred method of free-market advocates [5, p. 64].

While the goal of austerity measures is to reduce government debt, their effectiveness remains a matter of sharp debate. Supporters argue that massive deficits can suffocate the broader economy, thereby limiting tax revenue. However, opponents believe that government programs are the only way to make up for reduced personal consumption during a recession. Robust public sector spending, they suggest, reduces unemployment and therefore increases the number of income-tax payers. During the European debt crisis, many countries embarked on austerity programs, reducing their budget deficits relative to GDP from 2010 to 2011.

The Stability and Growth Pact (SGP) is an agreement, among the 28 EU member states, to facilitate and maintain the stability of the Economic and Monetary Union (EMU). It consists of fiscal monitoring of members by the European Commission and the Council of Ministers, and the issuing of a yearly recommendation for policy actions to ensure a full compliance with the SGP also in the medium-term. If a Member State breaches the SGP's outlined maximum limit for government deficit and debt, the surveillance and request for corrective action will intensify through the declaration of an Excessive Deficit Procedure (EDP); and if these corrective actions continue to remain absent after multiple warnings, the Member State can ultimately be issued economic sanctions. The pact was outlined by a resolution and two council regulations in July 1997. The first regulation "on the strengthening of the surveillance of budgetary positions and the surveillance and coordination of economic policies", known as the "preventive arm", entered into force 1 July 1998. The second regulation "on speeding up and clarifying the implementation of the excessive deficit procedure", known as the "dissuasive arm", entered into force 1 January 1999 [6].

In March 2011 a new reform of the Stability and Growth Pact was initiated, aiming at straightening the rules by adopting an automatic procedure for imposing of

penalties in case of breaches of either the 3% deficit or the 60% debt rules. To promote attainment by the member states of their medium-term objectives (MTOs), the reform would introduce an expenditure benchmark, which implies that annual expenditure growth should not exceed a reference medium-term rate of GDP growth. This is meant to ensure that revenue windfalls are not spent but instead allocated to debt reduction. If a member state has not reached its MTO, a significant deviation in expenditure development from its reference expenditure growth path could eventually lead to sanctions (the Preventive arm of the pact). [7, p. 2].

References:

1. Acharyya, R., & Kar, S. (2014). International Trade and Economic Development. Oxford: Oxford University Press.
2. European Central Bank. (2011, June). Research & Publications. Retrieved from European Central Bank Web site: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/monetarypolicy2011en.pdf>
3. European Commission. (2015). European Financial Stability Mechanism Overview. Retrieved from European Commission Web site: <https://ec.europa.eu>.
4. European Financial Stability Facility. (2017, December 31). EFSF Financial Statements 2017. Retrieved from European Stability Mechanism Web site: https://www.esm.europa.eu/sites/default/files/20180627_efs_f_financial_statements_2017.pdf
5. Blyth, M. (2013). Austerity: The History of a Dangerous Idea. Oxford: New York.
6. Council of the European Union. (2011, March 15). Documents & Publications. Retrieved from Council of the European Union Web site: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ecofin/119888.pdf.
7. European Commission. (2018). Stability and Growth Pact. Retrieved from European Commission Web site: <https://ec.europa.eu/info/node/4287>.

Stefanov Ts.

*Candidate of Economic Sciences,
Chief Assistant of the Department of economic theory and international
economic relations University of Veliko Tarnovo
Veliko Tarnovo, Bulgaria*

ECONOMIC MANAGEMENT AT A REGIONAL LEVEL IN THE REGION OF VELIKO TARNOVO

Public management of economic processes cannot be realized to an unlimited extent under market economy conditions. In Bulgaria, economic management is performed at national, regional and local levels. Regional economic management is

carried out by regional governors. The present report will focus on regional management and its link to the other two levels.

The Bulgarian constitution indicates that a region is an administrative-territorial entity for regional policy execution, state government performance at a regional level, and for creating conformity between national and local interests. Regional management is implemented by a regional governor assisted by a regional administration. The regional governor ensures the state policy implementation, the protection of national interests, law and public order and performs administrative control [1].

The executive bodies of the country are central and territorial. The central bodies are the Council of Ministers, the Prime minister, the Deputy prime ministers and the ministers. Territorial executive bodies are regional governors and municipal mayors. The regional governor is a sole executive body that performs state government at a regional level and creates conformity between the interests at national and local levels in the process of implementation of the policy of the region. In implementing his/her activities, the regional governor is supported by deputies and a regional administration. The regional governor is designated by the Council of Ministers. The Prime minister appoints the deputies of the regional governor. The regional governor determines the responsibilities of his/her deputies. When the regional governor is absent, he/she is represented by a deputy appointed through a written order [2].

The regional governor accomplishes the policy of the state at a regional level, coordinates the activities of the executive power bodies, their administrations and their cooperation with the local authorities. Also, the regional governor creates conformity between national and local interests, organizes the elaboration and execution of regional development strategies and programs, interacts with local authorities and administrations. The regional governor ensures the protection of the property of the state, ensures the observance of the lawfulness and executes control in relation to the administrative act implementation. He/she executes control over the act legality and over the activities of the local authorities and administrations. The regional governor

coordinates with the territorial entities of the executive power central administration in the region and oversees the act implementation and the actions of their directors. He/she coordinates and oversees the activities of the territorial entities of ministries and of other administrative bodies that provide administrative services in the region. The regional governor coordinates and controls the act implementation and the actions of the directors of the territorial entities of the executive power central administration in the region. He/she also organizes and conducts the activities of protecting the population, cultural and material values, the environment in disasters. The regional governor chairs the Regional security council. He/she implements the international contacts at a regional level. The heads of territorial entities of the executive power central administration in the region, the mayors and the chairpersons of municipal councils provide information and documents requested by the regional governor in relation to the execution of his / her powers [2].

The regional governor issues orders within his/her powers. He/she can challenge unlawful acts of municipal councils. He/she has the power to repeal unlawful acts of municipal mayors within 14 days. Orders of the regional governor can be appealed before the administrative court. The regional administration assists the regional governor in the implementation of his/her powers. The regional administration is a legal unit supported through the national budget. The activities, the organization of the work and the personnel of the regional administration are determined through regulations approved by the Council of Ministers. The regional governor presents to the Council of Ministers an yearly report about the regional administration activities. The yearly reports take into account the implementation of the strategic goals and priorities indicated in the program of the Council of Ministers. The reports shall be published on the website of the regional administration by the 28-th of February of the following year [2].

According to the type of the activities carried out, the administrative sectors of the regional administration are divided into general administration and specialized

administration, organized in directorates. The general administration is structured in the "Administrative-legal service, finance and property management" Directorate. The general administration supports the regional governor, the specialized administration and the activities for the administrative service of legal entities and citizens. The specialized administration is structured in the "Administrative control, regional development and state ownership" Directorate. It assists and ensures the implementation of the powers of the regional governor. The regional governor has the power to establish departments within the directorates and sectors within the departments, if it is necessary [3].

After a difficult period of development and adaptation in the 1990s, the economy of Veliko Tarnovo region has been reviving. After 2000, there are a number of positive trends in economic development with the prospects for the region to restore its role of one of the national economic centers. In the structure of the regional economy, the activity having the largest contribution to the net revenues from sales is "Trade, repair of motor vehicles and motorcycles", followed by processing industry, construction and agriculture. Logically, the aforementioned activities also form the largest relative share of operating costs. In terms of employees, the processing industry employs most of the workers, followed by "Trade, repair of motor vehicles and motorcycles", construction and agriculture. According to the indicator "Tangible fixed assets" the processing industry and the "Trade, repair of motor vehicles and motorcycles" activity again take the two first places. Agriculture is ranked third, followed by the activities: "Real estate operations", construction, accommodation and food service. Enterprises engaged in the activity "Trade, repair of motor vehicles and motorcycles" have the largest number. The economic activity "Accommodation and food service" takes the second place followed by the processing industry. In the Veliko Tarnovo region, there is a trend towards an increase in foreign direct investment, especially from the United States, the United Kingdom and Cyprus, with the arrival of major foreign trade chains in recent years [4].

In the Regional development strategy of Veliko Tarnovo region, two priority objectives have been defined which are directly related to economic management: "economic dynamism and regional competitiveness" and "sustainable tourism". Also, specific measures for their realization have been identified, such as improving access to markets and transport; supporting entrepreneurs to start and develop small and medium-sized businesses by building regional and local business infrastructure, business networks and improved administrative services; support for well-established local producers; improved marketing for attracting investment in the region; solutions for new economic development; development of the potential of the region in technology transfer in different sectors of the economy; modern administrative services for the establishment of a competitive economy; achieving correspondence between the educational level and qualification of the workforce in the region and the needs of the knowledge economy; development of modern livestock breeding; replacement and increase of permanent crops (vines, orchards, ornamental plants); increasing the areas for irrigated agriculture; promoting and stimulating organic agriculture; strengthening the existing branch organizations of producers and establishing new ones (fruit growers, beekeepers, livestock farmers, grain producers); support for young farmers; support for natural and semi-market farms to make them market-oriented; helping farmers adapt to the growing demands of the EU standards; building a laboratory for quality certification of fresh and processed agricultural products; building of agricultural markets and stock exchanges; attracting investors for establishing fruit and vegetable processing plants (freezing, drying, canning, distilling); supporting private initiatives in the creation of micro-enterprises; development and realization of projects aimed at financing the improvement of tourist attractions and the related infrastructure, development of tourist products and marketing of destinations, preservation and socialization of the natural and cultural-historical heritage; development of cultural-historical and festival tourism; development of balneological and medical tourism; development of rural and ecological tourism; development of religious tourism;

development of yacht, congress and other types of tourism; professional promotion and advertising of tourist products; achieving coordination at a regional level between the private tourism sector, branch organizations, public bodies, scientific and educational institutions, tourism committees, the tourism chamber. [4].

Despite the good strategic significance of economic management in Veliko Tarnovo region, the role of public management of market processes is limited and it is not random that "the key role of customers for business development is determined by the revenue they generate through their purchases" [5, p. 331].

In July 2018, ascertainties of an examination performed by the Commission for counteracting corruption and removing illegally-acquired property proposed extending the powers of regional governors in the implementation of sectoral policies. This, to a great extent, would make economic management more effective at a regional level, but for this purpose it is necessary for the regional governors to have the power to allocate financial resources to the municipalities, and not as it is at this stage, regional governors have a limited budget that barely covers the maintenance of their own administrations.

References:

1. Bulgarian Constitution.
2. Bulgarian Administration law.
3. Regulations of the Bulgarian regional administrations.
4. <http://www.vt.government.bg>.
5. Pavlova, D., Customer equity management: The new business philosophy, Trakia Journal of Sciences, Vol. 13, Suppl. 1, 2015, Stara Zagora, Bulgaria, ISSN 1313-3551.

*Балджи М. Д.
д.е.н., професор,
професор кафедри економіки, права та управління бізнесом
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса*

ВИЯВЛЕННЯ РОЛІ КРЕАТИВНИХ ЧИННИКІВ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ РЕСУРСНОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНУ З УРАХУВАННЯМ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Після анексії Автономної республіки Крим та вилучення з економіки країни східних регіонів Луганської і Донецької областей, проблема економічної безпеки України в цілому, й забезпечення перспективного соціально-економічного зростання залишається однією з актуальних. Як відомо, ключову роль в забезпеченні економічного зростання країни грає наявність ресурсного потенціалу, тому справа безпеки є найважливішою у вітчизняній економіці. Вдосконалення умов господарювання, зростання вимог до ефективності й стійкості функціонування підприємств, впровадження положень децентралізації – все це обумовлює потребу у виявленні й розгляді нових чинників при дослідженні ресурсного середовища й наявності певного потенціалу, з метою вдосконалення управління господарювання та формування раціональних методів забезпечення економічної безпеки.

Провідною умовою необхідності визначення економічної безпеки країни виступає взаємодія між інтересами бізнесу – отримувати прибуток і забезпечити захищеність від зовнішніх та внутрішніх факторів. Економічна безпека не так давно стала активно досліджуватись вітчизняними науковцями, що пов'язано з тим, що скорочення ресурсного потенціалу призвело до дестабілізації розвитку соціально-економічних систем, залежності економіки від зовнішніх ресурсів та порушень налагоджених техніко-технологічних та інших господарських процесів.

Для оцінки різних сторін забезпечення економічної безпеки необхідно враховувати безліч критеріїв. Безпеку доречно класифікувати за різними

ознаками, але, як показав огляд і аналіз робіт з існуючих проблем та наявності ресурсів, єдиних критеріїв класифікації в економічній літературі немає. Крім того, практично єдиною класифікаційною ознакою виступає виділення таких видів безпеки як фінансова, виробнича, організаційна й кадрова складові. Однак даний підхід не дозволяє дати всебічну оцінку безпеки.

Найбільш повно методичні основи класифікації економічної безпеки розкриті в роботах А.О. Азарової та О.В. Гаврилової, В.В. Євдокимова, О.В. Олійник, Д.О. Грицишена й О.О. Грищенко, які займаються розробкою основ безпеки суб'єктів господарювання. На основі систематизації існуючих методичних розробок за класифікацією видів безпеки з урахуванням внесення необхідних змін, що стосуються дослідження наявності ресурсів, запропонована авторська класифікація видів безпеки (рис. 1); розкрито зміст даної класифікації щодо розвитку суб'єктів господарювання.



Рис. 1. Класифікація економічної безпеки держави та її взаємозв'язок з чинниками забезпечення безпеки

В сучасних умовах економічна безпека формується під впливом складного комплексу чинників. Аналіз існуючих підходів до класифікації існуючих факторів показав, що вони не в достатній мірі враховують ресурсні особливості

регіонів. В ході дослідження було встановлено, що при обліку чинників, що дозволяють забезпечити економічну безпеку держави, необхідна їх деталізація за напрямками впливу.

Виходячи з вищевикладеного, було запропоновано наступне групування креативних чинників при визначенні ресурсного середовища:

- координуючі – впливають на ефективність механізму координації господарського розвитку соціально-економічних суб'єктів господарювання;
- функціонуючі – забезпечують сприятливість ресурсного середовища для перспективного розвитку;
- забезпечуючі – впливають на ресурсне забезпечення суб'єктів;
- комунікаційні – пов'язані з обміном ресурсного потенціалу на внутрішньому й зовнішньому рівнях.

Досліджуючи ресурсне середовище, вагому роль відіграють чинники забезпечення економічної безпеки, які дозволяють при нерівномірній наявності ресурсів, врегулювати процес господарювання, сприяючи розробці інформаційної бази, забезпеченню необхідним потенціалом, обміну між суб'єктами господарювання, врегулювання соціально-економічних відносин між певними регіонами, захисту їх економічних інтересів та забезпеченні захищеності від зовнішніх та внутрішніх факторів.

Для окремих суб'єктів господарювання можуть бути проведені відповідні розрахунки та визначені показники, що висвітлять загальну картину наявності ресурсів у певних регіонах та ефективності їх використання. Це дозволить провести обґрунтування прийнятих господарських рішень та розробити стратегії виходу із небезпечних ситуацій.

Список використаних джерел:

1. Азарова А.О. Розробка методики визначення економічної безпеки підприємства / А.О. Азарова, О.В. Гаврилова // Економіка: проблеми теорії і практики. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – Вип. 191. – 318 с.
2. Євдокимов В.В., Олійник О.В., Грицишен Д.О., Грищенко О.О. Концепція управління економічною безпекою суб'єктів господарювання в контексті теорії сталого розвитку: монографія / В.В. Євдокимов, О.В. Олійник, Д.О. Грицишен, О.О. Грищенко. – Житомир: ЖДТУ, 2013. – 252 с.

Гейко Л. М.

к.е.н., доцент

*доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса*

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ

Процеси глобалізації формують відповідні імперативи конкурентоспроможної економіки, що, в свою чергу, суттєво привертають увагу не тільки до міжнародного аспекту конкуренції, а й до конкуренції регіонів всередині країни. Процеси, що відбуваються, істотно змінюють роль окремих регіонів в національній та світовій економіках. Вони як самостійні соціально-економічні системи поступово набувають значення не тільки в рамках національної економіки, а й в світових конкурентних процесах.

Значення конкурентоспроможності регіонів істотно зростає в умовах історично сформованої спеціалізації регіональних економік, наявних можливостей використання їх природно-ресурсного потенціалу та переваг географічного розташування для зовнішньоекономічного співробітництва.

Питанню конкурентоспроможності регіонів та її оцінці присвячені наукові статті українських та зарубіжних вчених Аксьонової І.В., Захарченко С.В., Ковальської Л.Л., Серова І.А. Тарасова О.О, Фатхутдінова Р.А. та інш., але проблема остається не вирішеною до кінця. Потребує подальших досліджень методологія конкурентоспроможності регіону, умови її формування та методи оцінки.

Конкурентоспроможність регіону – це здатність економіки регіону адаптуватися та успішно передбачати загрози та ризики зовнішнього та внутрішнього характеру шляхом створення нових економічних можливостей за допомогою використання стійких конкурентних переваг регіону, можливість визначати його роль і місце в економічному просторі країни та на світовому

ринку товарів і послуг, тобто це є здатність регіону випереджати інші регіони за окремими соціально-економічними показниками.

До базових ознак конкурентоспроможності регіону відносяться наявність розвиненої системи продуктивних сил, що включає в себе природні багатства, науковий потенціал, рівень застосування досягнень технічного прогресу на підприємствах регіону, ступінь освітнього рівня мешканців певної території та ін.

Чинники, що забезпечують конкурентоспроможність регіону – це система господарювання в ньому: ефективність управління економікою, швидкість протікання економічних процесів. Облік чинників конкурентоспроможності регіону при розробці та використанні на практиці управлінських, господарських, політичних та інших рішень, що спрямовані на забезпечення конкурентної позиції регіону, повинен передбачати їх аналіз з точки зору впливу на готовність конкурентних переваг регіону до реалізації.

Стабільний розвиток регіональної економіки має пряму залежність від наявності відповідного наукового, кадрового, технічного, а також соціально-економічного потенціалу, тому що це визначає привабливість регіону для інвестицій у реконструкції існуючих виробництв та розміщення нових, а тим самим - для створення додаткових робочих місць.

Існують факторний та інтегральний підходи до оцінки відносної конкурентоспроможності регіонів. Інтегральна оцінка переважно базується на оцінці основних показників регіонів, що відображають його економічний розвиток (інноваційна та інвестиційна діяльність регіону, розвиток ринків), природно-екологічний потенціал (площа регіону, викиди забруднюючих речовин в атмосферу, наявність природних ресурсів), демографічне становище (чисельність населення, середній вік населення, рівень зайнятості, середня заробітна платня) та інші аспекти.

Вчені-економісти Ю. В. Сімачова, В.В. Смірнов, А.А. Чулок зазначають, що методами оцінювання конкурентоспроможності регіону в залежності від особливостей цілей оцінки можуть бути обрані як інтегральні, так і часткові показники конкурентоздатності [1]. Згідно з методикою зазначених вчених, для інтегральної оцінки конкурентоздатності регіону потрібно розрахувати два зведені індекси: індекс інституційного розвитку регіону (інвестиційний клімат, підприємницький клімат, рівень освіченості трудових ресурсів, туристична привабливість регіону, рівень розвитку інфраструктури, ресурсна забезпеченість) та індекс конкурентоспроможності підприємства (інвестиційна активність підприємств, інноваційна активність підприємств, фінансовий стан підприємства, диверсифікація галузей регіону, корпоративний розвиток).

На думку Ковальської Л.Л. [2], здійснювати оцінювання конкурентоспроможності регіону можливо за допомогою комплексного підходу, що складається з розрахунку трьох груп показників: конкурентні переваги регіону (стан природних, фінансових та інвестиційних ресурсів); рівень соціального розвитку (стан і рівень охорони здоров'я населення; загальний розвиток соціального середовища; матеріальний добробут населення; добробут та рівень життя населення, рівень освіти населення; екологічний стан; розвиток ринку праці; демографічна ситуація); рівень зовнішньоекономічної активності та відкритості регіону (рівень покриття експортом імпорту, частка імпорту у валовому регіональному продукті, частка експорту у валовому регіональному продукті).

Тарасова О.О. вважає, що оцінка конкурентоспроможності регіону може здійснюватися за допомогою комплексного інтегрального підходу, який спирається на сім груп показників: наявність й ефективність використання ресурсів регіону; інноваційний рівень розвитку регіону; рівень життя населення; рівень інвестиційної привабливості регіону; наявність новітніх основних засобів;

споживання окремих видів енергетичних матеріалів; розвиток малих підприємств [3, с.53].

Безугла В. вважає, що одним із основних показників рівня конкурентоспроможності регіону є валова додана вартість, що створена в регіоні, в розрахунку на одну особу [4, с.68]. Виходячи з цього, індекс конкурентоспроможності регіону пропонується отримати з відношення його власної валової доданої вартості у розрахунку на одну особу до валової доданої вартості у розрахунку на одну особу в Україні.

Досліджені наукові підходи до оцінки конкурентоспроможності регіону мають спільні риси. Найбільш часто використовуються показники рівня життя населення, показники інвестиційної привабливості регіону, система показників економічного потенціалу регіону.

Наявність різних підходів до вибору показників оцінки конкурентоспроможності регіонів визначається, передусім, різними цілями, що їх ставили перед собою різні автори. Проте автори наведених методик спільні в своїй думці і пропонують визначати інтегральний показник, який порівнюється з визначеними критеріями чи припустимими значеннями. Головним аспектом для оцінки конкурентоспроможності регіону є адекватний вибір показників для розрахунку інтегрального показника. Основними характеристиками їх повинні бути порівнянність і уніфікованість.

Список використаних джерел:

1. Смирнов В.В. К вопросу повышения конкурентоспособности региона в условиях нестабильной экономики. // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – № 2. – С. 146-162.
2. Ковальська Л.Л. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
3. Тарасова О.О. Інтегральні оцінки визначення конкурентоспроможності регіону. // Прометей. Регіональний зб. наук. праць з економіки. Інститут економіко-правових досліджень НАН України. – Вип. 3. – Донецьк, 2006. – С. 52-55.
4. Безугла В.О. Аналіз конкурентоспроможності регіонів України // Регіональна економіка. – 2014. – № 4. – С. 64-68.

Заяць О. І.

*студентка 4 курсу, напрям підготовки «Фінанси та кредит», професійне
спрямування «Банківська справа»*

Науковий керівник: к.е.н., доцент Галайко Н.Р.

*Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»
м. Львів*

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Законодавче забезпечення функціонування банківської системи України було здійснене з прийняттям в 1991 р. Закону України "Про банки та банківську діяльність". Але фактично діяльність комерційних банківських установ на території України почалась раніше. Умовно можна виділити кілька часових етапів створення та розвитку національної банківської системи:

- 1988—1990 рр. — створення прототипу системи українських комерційних банків у складі банківської системи СРСР;
- 1991 р. — I півріччя 1992 р. — перереєстрація українських комерційних банків та початок формування банківської системи України як незалежної держави;
- II півріччя 1992 р. — 1993 р. — розвиток банківської системи України на етапі становлення економічного і політичного суверенітету;
- 1994—1996 рр. — розвиток банківської системи на першому етапі реалізації курсу економічних реформ монетарними методами;
- 1997—1998 рр. — розвиток банківської системи в умовах поглиблення фінансово-економічної кризи, поступового переходу до поєднання монетарних методів управління економікою із заходами щодо її структурного реформування.
- 1999 р. — до сьогодні — розвиток банківської системи в умовах реструктуризації економіки, падіння дохідності банківських операцій, укрупнення та консолідації капіталу банків.

Україна, як й інші незалежні держави, що виникли в економічному просторі колишнього СРСР, задекларувала необхідність побудови ефективної фінансово-

кредитної системи ринкового типу. В результаті банківську систему, що виступає основною ланкою фінансово-кредитної системи, створено у вигляді дворівневої структури управління фінансовими ресурсами, яка представлена, по-перше, Національним банком України та його підрозділами, по-друге — комерційними банками різних форм власності, спеціалізації та територіального статусу [1].

Дворівнева структура банківської системи України була визначена фінансовим законодавством 1991 р. Національний банк у банківській системі є банком верхнього рівня та виконує функції, типові для центральних банків розвинутих європейських держав, виступає емісійним та розрахунковим центром, наглядовим органом, банком банків і банкіром уряду України.

Банки другого рівня складають основу кредитної системи України. Класифікація банків здійснюється за різними ознаками: за формою власності, рівнем спеціалізації, регіонально-територіальною ознакою тощо [2].

Банківська система держави нагадує кровоносну систему людського організму, бо являє собою єдину систему, підпорядковану одній головній меті — забезпечувати ефективний обіг фінансових ресурсів у державі. Від того, наскільки раціонально організована банківська система, наскільки вона відповідає економічній політиці держави, етапу розвитку економіки, залежить ефективність руху фінансових ресурсів і, в свою чергу, розвиток економіки.

Аналіз стану банківської справи в Україні дає можливість виявити декілька проблем, вирішення яких сприятиме виходу із кризи комерційних банків і створенню в Україні банківської системи ринкового зразка.

Проблеми банківської системи України:

- нераціональна територіальна структура;
- однорідні структури комерційних банків ринкового зразка;
- недостатня загальна кількість комерційних банків;
- існування збиткових банків, які мають "негативний" кредитний портфель;

- тенденції до звуження клієнтури внаслідок спаду виробництва;
- низький рівень капіталізації банків;
- брак досвіду банківського персоналу;
- відсутність законодавчого забезпечення спектру банківських операцій;
- недосконала конкуренція в банківській справі;
- відсутність диверсифікації банківської структури;
- слабка диверсифікація діапазону продуктів та послуг;
- загальноекономічні проблеми.

У цілому розвиток банківської системи України в умовах кризових явищ, його цілі й обмеження, а також прийняття адекватних заходів, спрямованих на стабілізацію банківської системи [3].

Список використаних джерел:

1. [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://pidruchniki.com>.
2. [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.ebk.net.ua>.
3. [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://referat-ok.com.ua>.

Іжко І. О.
*аспірант кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса*

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Основною стратегічною метою розвитку інформаційного суспільства є прискорення розробки та впровадження новітніх конкурентоспроможних інформаційних технологій в усі сфери суспільного життя, що дасть змогу підвищити конкурентоспроможність держави, продуктивність праці в усіх сферах економіки, ступінь розвитку інформаційної інфраструктури, збільшити частку наукомісткої продукції, сприяти якості та доступності послуг освіти, науки, культури, охорони здоров'я за рахунок впровадження інформаційних технологій, розширити можливості людини отримувати доступ до національних

та світових інформаційних електронних ресурсів, створити нові робочі місця, покращити умови роботи і життя людини.

У сучасному світі розвиток інформаційних технологій набирає усе більших обертів. Сьогодні, без перебільшення, сфера інформаційних технологій є одним із головних драйверів економіки нашої країни. Вона посідає третє місце за обсягом експортної виручки і поступається за цим параметром лише таким «класичним» індустріям, як агроіндустрія і металургія. Однак подібне досягнення – не миттєвий результат, а наслідки десятка років кропіткої роботи великої кількості людей.

Не дивлячись на те, що відбувається інтенсивний процес формування світової «інформаційної економіки» в умовах глобалізації інформаційних, інформаційно-технологічних і телекомунікаційних ринків, виникнення світових лідерів інформаційної індустрії, перетворення «електронної торгівлі» за допомогою телекомунікацій у засіб ведення бізнесу, в Україні ці процеси мають ознаки лише початкової стадії. Зокрема, спостерігається несистемність та локальний характер. В економіці України ще не відбулося широкомаштабної та докорінної модернізації на основі формування інформаційно мережевої системи та безперервного використання інновацій.

Посилення інноваційності економіки набуває особливої актуальності за такої фази розвитку суспільства, коли головними продуктами виробництва є інформація та знання. Особливостями є збільшення ролі інформації та знань у житті суспільства, зростання частки інформаційних комунікацій, продуктів і послуг у ВВП країни, створення глобального інформаційного простору, де відбувається ефективна інформаційна взаємодія людей, зокрема й завдяки їх доступу до світових інформаційних ресурсів і споживанню відповідних інформаційних продуктів і послуг [1]. Це знаходить прояв в категорії «інформаційна економіка». Інформаційний сектор економіки складають три підсектори: науково-освітній, телекомунікаційний і техніко-інноваційний. Але,

зрозуміло, що структура сучасної інформаційної економіки набагато складніша, ніж поділ на ці три підсектори. Адже до неї входить виробництво та обслуговування електронної інформаційної техніки і різні види робіт з інформацією.

Важливого значення набуває проблема нових якостей. Зокрема, нового значення набувають продукт, як інформаційний об'єкт, праця, як інтелектуальна праця, капітал, як інтелектуальний капітал (людський потенціал, освіта, досвід, вміння та знання), благо, багатство, як особистісні якості, людський капітал. Нового значення набувають категорії цінності та потреби [2]. Добробут вимірюється не матеріальними благами, а потоком креативних благ, тому на перший план виходить модель «креативної людини» (ключове тут – соціалізація [3]).

Інформаційна економіка в своїй основі має мережеву базову структуру. Суспільство отримало новий тип соціальної структури, стало «мережесуспільством». У цих нових умовах розвивається та трансформується державне управління економікою. Гнучке управління та новий державний менеджмент змінюють централізований адміністративний контроль. Від політики обмеження монополізму відбувається перехід до створення умов вільного підприємництва та інвестування, розвитку конкурентного середовища, розвитку інноваційної діяльності. Це відбувається за допомогою різних організаційно-економічних методів та інструментів. Отже, механізми реалізації державної політики розвитку інформаційної економіки в Україні мають відповідати сучасним реаліям, об'єктивним суспільним та економічним процесам.

Органи державної влади впливають на суспільство, виробництво, будь-яку соціальну систему з метою досягнення поставлених цілей. Це відбувається завдяки системі політичних, економічних, соціальних, організаційних і правових засобів цілеспрямованого впливу органів державного управління. Механізми державного управління – це практичні заходи, засоби, важелі, стимули, а

структура механізму державного управління включає цілі, рішення, впливи, дії, результати. Зазначимо, що механізм державного управління, як система, реалізується через конкретні методи, важелі й інструменти впливу з відповідним правовим, інформаційним, нормативним та фінансовим забезпеченням. Особливістю формування державної політики розвитку інформаційної сфери є те, що в ході розвитку ринкових відносин і стабілізації економіки функції прямого впливу держави будуть звужуватися.

Механізми розвитку інформаційної економіки в Україні слід розглядати, як механізми державного управління (практичні заходи, засоби, важелі, стимули з боку держави) та недержавні механізми (конкуренцію та партнерство). Реалізація державної політики розвитку інформаційної економіки у контексті інтеграції України в світові ринки, світове суспільство, створення передумов для поглиблення та розширення відносин з світовим та європейським інформаційним простором актуалізує необхідність науково-аналітичного супроводу цих процесів та удосконалення механізмів реалізації державної політики в управлінні розвитком інформаційної економіки. Зокрема необхідно: по-перше, виробити єдині принципи і загальні правила взаємодії всіх суб'єктів інформаційної діяльності при оптимальному співвідношенні державного регулювання та саморегулювання й розвитку інформаційних ринків; по-друге, забезпечити умови для безпечної інформаційної взаємодії держави, громадян та організацій; по-третє, гарантувати та уможливити рівнодоступність суб'єктів інформаційної діяльності до відкритих інформаційних ресурсів та їхню правову рівність; по-четверте, це збереження балансу інтересів держави і світового співтовариства при входженні України в глобальний інформаційний простір, збереження інформаційного суверенітету; по-п'яте, боротьба з піратством у галузі інформаційних технологій.

Відтак, для регулювання інноваційної діяльності особливого значення набуває формування цілісного бачення розвитку інформаційної економіки та

виділення у межах агрегованого об'єкта регулювання чіткіших об'єктів, що дасть змогу сформувати прийнятну, добре структуровану економічну політику.

Список використаних джерел:

1. Бажал Ю. Інформаційна економіка / Ю. Бажал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ekmair.ukma.kiev.ua/bitstream/123456789/2430/1/Bazhal_Informatsiyna_ekonomika.pdf.
2. Маслов А. Теорія інформаційного суспільства як методологічна основа теорії інформаційної економіки / А. Маслов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://papers.univ.kiev.ua/ekonomika/articles/Information_society_theory_as_a_methodological_basis_of_the_information_economy_theory_13978.pdf.
3. Мунтиян В.И. Основы теории информационной модели экономики. – К. : Изд-во «КВИЦ», 1999. – 368

Каражия Е. А.
ст.викладач кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса

ВИЗНАЧЕННЯ РОЗМІРУ ПЛАТИ ЗА РОЗМІЩЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ РЕКЛАМИ У М. ОДЕСА

За останні 9 років з моменту затвердження існуючих тарифів за право тимчасового користування місцями, які перебувають у комунальній власності міста Одеси для розміщення зовнішньої реклами змінився формат рекламоносіїв, якість реклами, а головне – вартість послуг, що надаються основними великими учасниками ринку зовнішньої реклами. В умовах зміни кон'юнктури ринку, розвитку сфери зовнішньої реклами, місто – як одна зі сторін даної сфери діяльності, не може залишатися поза його регулювання. Це означає, що настав час перегляду існуючих тарифів з метою приведення їх у відповідність до фактичного стану ринку.

Відповідно до п. 32 Типових правил розміщення зовнішньої реклами, затверджених Постановою Кабінету Міністрів України від 29.12.2003 №2067, плата за тимчасове користування місцями розміщення рекламних засобів, що перебувають у комунальній власності міста, визначається органами місцевого самоврядування.

На сьогодні в місті Одесі діють тарифи, затверджені рішенням виконавчого комітету Одеської міської ради від 22.04.2008 р. № 434 «Про затвердження Правил розміщення зовнішньої реклами в м. Одесі у новій редакції». Проте більша частина тарифів не відповідає реальній ціновій політиці в галузі зовнішньої реклами. У зв'язку з цим виникла потреба приведення актів органів місцевого самоврядування, які регулюють порядок розміщення зовнішньої реклами, у відповідність до вимог чинного законодавства.

Затвердження нових тарифів удосконалить сферу розміщення зовнішньої реклами в місті Одесі, оскільки:

- збільшить надходження коштів у бюджет міста від зовнішньої реклами;
- дозволить ефективно використовувати майно територіальної громади міста;
- забезпечить належний контроль за кількістю конструкцій, їх технічним станом та своєчасним оновленням;
- покращить естетичний вигляд та благоустрій міста.

Збереження існуючого стану, тобто без зміни діючих тарифів, позбавить можливості збільшення надходжень до міського бюджету за рахунок коштів від плати за право тимчасового користування місцями для розташування рекламних засобів на території міста.

Діючі на сьогоднішній день тарифи на розміщення зовнішньої реклами в м. Одеса мають певну невідповідність з логікою та економічним обґрунтуванням. Так, наприклад, вартість розміщення на меншій площі в розрахунку на 1 м² коштує дорожче, ніж на більшій площі. Хоча на більшій площі реклама завжди буде більш ефективною. За розміщення інформації на двох сторонах рекламоносія місто Одеса з одного квадратного метра отримує менше коштів, ніж при розміщенні на одній стороні. Це при тому, що витрати на дозвіл установки, підключення електроенергії та інші накладні витрати практично однакові. Фактично ми маємо інструмент знижок для оптового покупця, що ніяк не відповідає сьогоднішнім реаліям кон'юнктури ринку.

Відсутність пропорційної залежності між вартістю і розмірами рекламної площі викликано також тим, що існуючий тариф на ряд конструкцій розраховується виходячи з горизонтальної проекції конструкції на земельну ділянку, а не розмірів рекламної площі, яка, по суті і є об'єктом продажу.

Розрахунки чітко демонструють невідповідність між розміром рекламоносія і його вартістю. А це означає, що місто з року в рік, систематично недоотримує кошти в бюджет.

Для обчислення розміру платежів використовувалась наступна методика:

- досліджено динаміку загальної кількості рекламоносіїв за 2008-2018 роки та на підставі проведеної інвентаризації встановлено кількість рекламних об'єктів за типами;

- проаналізована кількість виданих та анульованих дозволів на розміщення зовнішньої реклами в Одесі протягом останніх 7 років;

- проаналізовані обсяги перерахунку до бюджету міста за 2008-2018 роки у вигляді плати за тимчасове користування місцями, які перебувають у комунальній власності, для розташування спеціальних конструкцій.

Проведений всебічний аналіз та оцінка формування існуючого тарифу за тимчасове користування місцями для розташування спеціальних рекламних конструкцій, які перебувають у комунальній власності у місті Одесі, дозволяють зробити очевидний висновок. Щоб уникнути виникнення економічної несправедливості та іншого роду непорозумінь при розрахунку плати за користування місцями, що належать громаді, необхідно відмовитися від використання в розрахунках такого показника як горизонтальна проекція.

На сьогоднішній день видається справедливим один загальний підхід - вартість розміщення реклами на 1 м² не повинна залежати від розміру рекламної площини, на якій вона розміщується. І тоді, при розрахунку розміру плати ми зможемо перейти до єдиної одиниці виміру – квадратного метру площі рекламоносія. Використання одиниці виміру «штуки» або «одиниці» необхідно

буде тільки в рідкісних випадках для таких рекламоносіїв як: нестандартні рекламні засоби; парасолі, прапори та інші.

Розмір плати за право тимчасового користування місцями, які перебувають у комунальній власності територіальної громади міста Одеса визначається на основі базового тарифу, розміру рекламної площі та коефіцієнту зони за формулою:

$$P_{\Pi} = B_{\Pi} * S * k_3 * k_T, \quad \text{де}$$

P_{Π} - розмір плати (у гривнях за місяць);

B_{Π} - базова плата за 1 кв. м рекламної площі, що визначається виконавчим органом Одеської міської ради;

S - площа рекламного засобу (в кв. м);

k_3 - зональний коефіцієнт, що враховує територіальну прив'язку рекламного засобу, яка визначається відповідним рішенням виконавчого комітету Одеської міської ради;

k_T - коефіцієнт типу конструкції (використовується для окремих типів рекламних конструкцій, таких як «тривіжн», «скролл»)

Як базову плату пропонується враховувати існуючий розмір плати за розміщення реклами на «стаціонарних наземних середньогабаритних (до 5 кв. м) спеціальних односторонніх рекламних засобах). Цей рекламоносій користується високим попитом, а вартість розміщення реклами на ньому – найвища. Розмір базової плати складає 60 грн. за 1 кв. м рекламної площини незалежно від типу, розміру рекламоносія та самої реклами.

Новий підхід у формуванні розміру платежів враховує зміни кон'юнктури ринку зовнішньої реклами, усуває всі наявні недоліки і робить платежі більш логічними і справедливими. Дозволить перейти від екстенсивного розвитку ринку зовнішньої реклами до інтенсивного. Стримуватиме зростання кількості конструкцій великих розмірів на користь менших форм, що є більш естетичним.

Усуне несправедливий діючий принцип: чим більше площа реклами – тим менше вартість за її одиницю. Нові тарифи також враховують інфляційні зміни, які відбулися за останні 9 років.

Завдяки новому підходу в формуванні платежів за право тимчасового користування місцями, які перебувають у комунальній власності міста Одеси для розміщення зовнішньої реклами місто за прогнозними розрахунками зможе додатково отримати в бюджет більше 27 мільйонів гривень на рік.

*Карпов В. А.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Цуркан Н. В.
студентка ЦЗФН
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса*

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ м. ЧОРНОМОРСЬКА ДО 2025 р.

В сучасних умовах, актуальними є пошуки моделі ефективного функціонування міста, принципів і методів управління місцевим розвитком (зокрема, щодо економічних, фінансових, соціальних, організаційних аспектів). Важливою формою реалізації зазначених напрямків місцевого розвитку є стратегічне планування, яке дає можливість впровадити ефективне управління містом як єдиним організмом та забезпечити належний рівень життя його населення. За допомогою стратегій координуються зусилля всіх господарюючих суб'єктів міста для досягнення поставлених цілей; стратегії узгоджують діючий організаційно-економічний механізм муніципального управління із змінами, що виникають під час стратегічного планування соціально-економічного розвитку міста.

Актуальність впровадження системи стратегічного планування на рівні міст пов'язана з тим, що воно є визнаним у світовій практиці методом в системі

управління, який дає можливість створювати умови і використовувати потенціал місцевої територіальної громади, консолідувати зусилля влади і населення для перспективного розвитку міста. Стратегічне планування дозволяє приймати обґрунтовані рішення з урахуванням стратегічних цілей розвитку міста.

Проблеми стратегічного планування розвитку міст розглядалися в наукових роботах як зарубіжних так і українських дослідників. Серед науковців насамперед слід виділити праці таких авторів, як: Р. Кемп, Е. Д. Блейкл, М. Портер, Л. С. Шеховцева, А. В. Єрмішина, В. В. Меркушов, В. І. Відянін, Н. В. Сментина, М. В. Степанов, Ю. К. Перський, Н. Я. Калюжнова, К. Кропанцев, Н. Кухарська, А. Воротнікова, В. Н. Парахіна, К. А. Парахін та ін.

Незважаючи на динамічний розвиток, в структурі економіки міста Чорноморська намітилися чітко визначені диспропорції, які неможливо виправити без певної стратегії його розвитку. Стратегія розглядається як плановий документ найвищого рівня в місті, а отже, її реалізація вимагає зосередження відповідних ресурсів. Очікується, що зусилля владних структур, громадськості, наукових кіл будуть спрямовані на успішну реалізацію передбачених стратегією пріоритетів та заходів.

Мета розробки Стратегії полягає у визначенні цілей, завдань, пріоритетів і напрямків сталого економічного та соціального розвитку міста Чорноморська до 2025 року з урахуванням потреб та інтересів міської громади.

Стратегія визначає головну мету економічного та соціального розвитку – перетворення Чорноморську в місто позитивних змін.

Реалізація Стратегії розвитку міста пов'язана з досягненням прогнозованого рівня індикаторів за всіма пріоритетними напрямками розвитку, які можливо відслідкувати за етапами її реалізації.

Стратегія розглядається як плановий документ найвищого рівня в місті, а отже, її реалізація вимагає зосередження відповідних ресурсів. Очікується, що

зусилля владних структур, громадськості, наукових кіл будуть спрямовані на успішну реалізацію передбачених стратегією пріоритетів та заходів.

Реалізація Стратегії економічного та соціального розвитку міста може бути успішною за умов:

- її постійного контролю та моніторингу, за участю включення представників керівництва міської ради та її виконавчого комітету, представників бізнесу та громадськості;

- щорічного моніторингу якості виконання завдань та заходів відповідно до стратегічних цілей та кожного пріоритетного напрямку;

- корегування Стратегії кожного року після оцінки досягнутих результатів та аналізу необхідності внесення потрібних змін до документа.

Класичний формат економічного планування, що базується на використанні рутинних екстраполяційних статистичних процедур, передбачає розрахунок показників розвитку за принципом «від досягнутого», так званим «інерційним» шляхом. Наприклад в Концепцію ООН щодо розвитку світової економіки на період до 2030 року закладено загальний щорічний 3 % темп «чистого» приросту ВВП.

Українською моделлю планування теж передбачається досягнення щорічних показників приросту економіки в саме такому «повільному» значенні. Його можна екстраполювати на показники міста Чорноморська, та сценарій поступової, інерційної динаміки розвитку навряд чи задовольнить мешканців міста, тому що не дозволить наздогнати довоєнний рівень економіки і соціального забезпечення добробуту, який мав місце до 2014 року. Таким чином інерційний сценарій розвитку не є сценарієм дійсного розвитку а скоріш імітацією рівня, досягнутого до 2014 року.

Більш вірогідний сценарій ресурсної інтенсифікації із залученням резервів підвищення конкурентоспроможності ключових підприємств реального сектору

економіки міста, до складу якого чітко прописані чотири з п'яти пріоритетних напрямків розвитку, а саме:

1. Розвиток сучасної промислової індустрії на базі ІТ- технологій і SMART–управління;
2. Розвиток транспортної складової економіки;
3. Підвищення ресурсоефективності та ЕКОЛОГІЗАЦІЯ;
4. Розвиток туризму та індустрії гостинних послуг.
5. Розвиток освіти та культури.

У випадку використання другого сценарію розвитку міста певним суттєвим позитивним змінам піддаються всі без винятку складові економічного, соціального та екологічного життя громади Чорноморська.

Разом з тим, найбільш перспективним з точки зору вірогідності своєчасного досягнення мети стратегії міста Чорноморська є сценарій залучення інвестиційних ресурсів на якісно новій, інноваційній основі шляхом покрокового впровадження моделі управління містом «SMART–city», з додатковим «прискорювачем» інноваційного розвитку підприємств міста у форматі «INDUSTRY 4.0». Досвід країн, що успішно розвивають свою економіку, свідчить саме про ефективність такого подвійного, гармонізованого підходу до місцевого управління та сприяння динамічному розвитку конкурентоспроможних, бюджетоформуючих підприємств міста. Базуючись на принципах покрокової реалізації розробленої стратегії міста, є можливість досягнути її мети за три етапи:

- I – 2018-2020 рр. – Збалансована стабілізація та підготовка стартапів
- II – 2021-2022 рр. – Динамічний підйом інвестиційної діяльності
- III – 2023-2025 рр. – Інноваційний розвиток реального сектору економіки та соціальної сфери міста.

Список використаних джерел:

1. Сментина Н. В. Стратегічне планування соціально-економічного розвитку на мезорівні: теорія, методологія, практика : монографія / Н. В. Сментина. – Одеса : Атлант, 2015. – 365 с.

2. Стратегія економічного та соціального розвитку міста Одеси до 2022 року. - О. : ТЕС, 2013. - 79 с.

3. Статистичний щорічник міста Чорноморськ за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Сайт Чорноморської міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://cmr.gov.ua/prozora/byudzheth-msta/>

Копилова О. В.

к.е.н., доцент,

керівник Центру бізнес-освіти

Одеської регіональної торгово-промислової палати

м. Одеса

ДЕМУТУАЛІЗАЦІЯ ФОНДОВИХ БІРЖ ЯК ОДИН З МЕТОДІВ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ У ГЛОБАЛЬНОМУ ФІНАНСОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ

В умовах глобалізації та зниження економічних і фінансових бар'єрів на регіональному та міжнародному рівнях, постійного виникнення інноваційних технологій, реформ регулювання і еволюції інвестиційних рішень фондові біржі в усьому світі зіткнулися з цілою низкою загальних проблем. Найбільших змін відчула сама концепція біржової торгівлі: фізична присутність трейдера вже не є обов'язковою, що, в свою чергу, означало різке зниження вартості введення додаткового учасника торгів та зниження загальної вартості торгів. Економічне зростання і підвищення рівня складності фінансових операцій призводять до посилення конкуренції не тільки між фондовими біржами, а й між ними та іншими фінансовими посередниками (позабіржові торгівельні системи, інституційні інвестори, комерційні банки тощо).

Внаслідок зростаючого конкурентного тиску, біржі активно шукають партнерів для транскордонних злиттів, демутуалізують і стають публічними акціонерними товариствами з метою впровадження найновітніших технологій та сервісних пропозицій - все це задля того, щоб завоювати частку ринку своїх конкурентів.

Демутуалізація - це процес, за допомогою якого взаємна організація або кооператив змінює юридичну структуру для створення акціонерного товариства. У перекладі з англійської мови демутуалізація означає зворотний процес від поняття «mutual» – «взаємний», в якому відбувається зміна юридичної форми взаємних або кооперативних страхових організацій в акціонерні компанії [1, с. 15].

Історично фондові біржі починали своє існування як взаємно керовані, саморегульовані структури, при цьому прибуток не був головним мотивом. Фондовим біржам було дозволено оприлюднити підзаконні акти, що регулювали їх функціонування. Сутнісно це були фізичні локації з торговельними майданчиками із взаємозалежною, кооперативною структурою.

Демутуалізація фондових бірж є сучасним явищем в економічному світі з історією приблизно 30 років, що означає, що до початку 1990-х більшість світових фондових бірж були неприбутковими, взаємними організаціями з монопольною владою, що належать їх членам. Їх найважливішою характеристикою була дуже сильна та тісна ідентичність між власниками фондової біржі та її клієнтами, кінцевими споживачами своїх торговельних послуг, оскільки зазвичай власники одночасно є своїми клієнтами, що поділяють прибутки компанії відповідно з рівнем їх участі у власності.

Як правило, виділяють три методи демутуалізації:

- 1) повна демутуалізація: фондова біржа повністю перетворюється в акціонерне товариство, де (нещодавно випущені) акції, готівкові кошти та / або кредити передаються членам біржі;
- 2) спонсорована демуталізація: фондова біржа повністю звільняється від відповідальності, а її члени отримують компенсацію за рахунок акціонерної корпорації;

3) взаємна холдингова компанія: складається частково з акціонерного товариства та частково зі спільної компанії. Технічно учасники все ще володіють понад 50% всієї компанії в цілому [2].

Перша фондова біржа що була демутуалізована - Стокгольмська фондова біржа ще в 1993 році. Близько 70% бірж розвинених країн зареєстрована як компаній, на другому місці за популярністю - асоціація (16%) і на інші форми власності припадає лише 14%. Причому в іншу форму власності як раз включаються фондові біржі, що знаходяться у власності держави або регульовані спеціальними правовими актами [3]. Австралійська фондова біржа була однією з перших бірж, яка вивела свої акції до публічного обігу. Але найбільш повно тенденція проявилася на початку 2000-х рр., коли їй наслідували провідні біржі світу (наприклад, LIFFE, NYMEX, Deutsche Boerse).

Лістинг фондових бірж сприяв трансформації їх моделі ведення бізнесу, - можливо, навіть більшою мірою, ніж акціонування. Хоча останнє, значно змінило структуру власності фондових бірж, колишні їх учасники з числа корпоративних структур часто зберігали за собою частки володіння в акціонованих біржах. Отже, процес акціонування не причинив значного впливу на фундаментальні структури управління біржами. Самолістинг і подальше розосередження власності бірж сприяли остаточному відокремленню інтересів бірж від інтересів біржових посередників. В результаті біржі зіткнулися з безліччю спільнот що керуються різними мотиваціями, які додатково на них тиснуть щоб забезпечити задоволення своїх вимог. Тому є доцільним говорити про переваги та проблеми демутуалізації фондових бірж (див. табл. 1).

Злиття та поглинання також можна розглядати як чинник, який закріпив процес демутуалізації, оскільки це дає можливість фондовим біржам стикатися з реальними змінами в економічному середовищі, посилювати наявні синергетичні ефекти та навіть виживати. Сучасні тенденції показують, що фактори, які підтримали демуталізацію фондових бірж в минулому, також

будуть важливими і в майбутньому. Неприбуткова організаційна структура у багатьох аспектах занадто обмежена і часто веде до блокування рішень, оскільки конкуруючі інтереси впливають на стратегію фондової біржі. Більшість фондових бірж прийняли це і вже перетворилися на прибуткові корпорації.

Таблиця 1

Переваги та недоліки демутуалізації фондових бірж

Переваги	Недоліки
призводить до більш гнучкої структури управління, що сприяє швидкому реагуванню в загрозливих умовах	регуляторна діяльність може заважати отримувати дохід
призводить до більшої участі інвесторів в управлінні біржею	регуляторна діяльність може призвести до видатків які важко компенсувати
створює покращені торгівельні умови	для власників на перше місце виходить показник прибутковості бірж
забезпечує більшу гнучкість та доступ до глобальних ринків	конфлікт інтересів між регуляторною та діловою функціями
сприяє консолідації бірж та створенню мережевого ефекту	конфлікт інтересів між власниками та менеджментом
збільшує доступ до капітальних інвестицій та фінансових ресурсів	
доступ до висококваліфікованих людських ресурсів	

Аналізуючи переваги та недоліки демутуалізації фондових бірж можна зробити висновок про те, що демутуалізація є продуктивною еволюцією для фондових бірж. Це показує, що демократична структура управління є більш прогресивною, ніж структура взаємного управління для фондових бірж. Фактично, демуталізація - це концепція, практичне застосування якої трансформує автократичну модель фондові біржі до демократичної моделі. Саме це дає змогу використовувати сучасні бізнес-стратегії, конкурувати з новими електронними торгівельними платформами.

Список використаних джерел:

1. Cornforth Ch. The Governance of cooperatives and mutual associations: a paradox perspective / Chris Cornforth // Annals of Public and Cooperative Economics. – Issue 1, 2004. – P. 11-32.
2. Mehra P. Demutualization of Stock Exchanges [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://works.bepress.com/poonam_mehra/14/

3. Marek, T.M. Stock Exchange M&A, FDI & Demutualization: industrial organization changes to the better or to the worse? / T. M. Marek, P. R. Haisse. // Paper for presentation at the 8th Global Conference on Business and Economics. - Florence, Italy, 2008. - 14 c.

Котова І. М.

старший науковий співробітник

Павлова Т. В.

старший науковий співробітник

Одеський національний економічний університет

м. Одеса

ІНКЛЮЗИВНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ

Кризові явища в соціально-економічній системі України наразі набувають дедалі виразнішого затяжного та загальносистемного характеру, що свідчить про недосконалість антикризового управління як на рівні регіонів, так і на рівні країни. Тому для вирішення накопичених проблем необхідним є застосування світової концепції інклюзивного стійкого зростання, основою якої є економіка максимальної зайнятості й взаємодії усіх суб'єктів, включаючи більш справедливий розподіл доходів в суспільстві з особливою увагою до найбідніших верств населення.

Проблемою інклюзивного розвитку займалися зарубіжні вчені: Д. Аджемоглу, Р. Аткинсон, З. Дарвіс, В.Вольф, Дж. Робінсон та ін. В Україні донедавна більшість наукових праць була присвячена соціальній інклюзії в контексті «інклюзивної освіти», проте наразі поширюється інтерес до дослідження проблем інклюзивного зростання та розвитку. Зазначену проблематику досліджують: А. В. Базилюк, Т.Г. Затонацька, С. М. Кожем'якіна, Л.І.Федулова, Х.А.Хакимов та ін.

Проблема виведення національної економіки з кризи та забезпечення економічного зростання посідає центральне місце в сучасній дискусії провідних економістів світу. Такі наднаціональні інститути, як ОЕСР, Світовий банк,

Міжнародний валютний фонд і Всесвітній економічний форум, зіграли вирішальну роль у визначенні концептуальних питань щодо стимулювання інклюзивного зростання. Так, З.Дарвас и В.Вольф тлумачать інклюзивне зростання як економічне зростання, яке створює можливості для всіх прошарків населення й більш справедливо розподіляє в суспільстві переваги від збільшеного добробуту як в грошовому, так і в негрошовому вираженні [1, с. 10].

У записці Світового банку 2009 року щодо інклюзивного зростання зазначено, що поняття соціального «включення» (від англ. «inclusiveness» – залучення, включення) категоріально охоплює справедливість, рівність можливостей, захист у ринкових і трудових трансформаціях, а також є важливим компонентом будь-якої стратегії зростання [2].

Експерти Світового банку і МВФ визначають інклюзивне зростання як підґрунтя швидкого і стійкого зменшення бідності, яке, в свою чергу, дозволяє людям сприяти економічному зростанню та отримати вигоду від нього [2, с. 2].

Значна кількість дослідників вважає, що темпи економічного зростання залежать від активізації інноваційної діяльності в Україні, яке має надати суспільно-економічному розвитку інноваційного характеру. Сьогодні визнаним та доведеним фактом є те, що ключова мета інновацій – економічне зростання й посилення суспільно-економічного розвитку. Однак, як показує практика, за певних умов інновації можуть також обумовлювати соціальну нерівність та ізоляцію. У цьому контексті при аналізі процесів соціально-економічного розвитку варто виокремити важливу роль впровадження інновацій, спрямованих на забезпечення рівних можливостей і доступності результатів технологічного прогресу. Між тим, слід констатувати, що попередні роки економічних реформ не створили необхідних умов для примноження та зміцнення інтелектуального потенціалу українського суспільства, інноваційного розвитку економіки, освоєння нових високих технологій, подолання структурних деформацій, успадкованих від адміністративно-командної системи [3, с. 7], [5]. Зволікання в

цьому напрямі ставить під загрозу здобутки економічного зростання. Саме тому все більш актуальним в підходах щодо вибору моделей економічного розвитку та в політичних настановах міжнародних організацій і окремих країн постає питання про «інклюзивні» інновації та інноваційні продукти, спрямовані на поліпшення добробуту малозабезпечених і маргінальних груп населення, зокрема, з позицій їхнього доступу до основних державних послуг (освіти, інфраструктури, охорони здоров'я).

Інновації є ключовим джерелом економічного зростання й сталого розвитку, однак практика показує, що сучасний розвиток носить нерівномірний характер. Швидко зростаючі економіки низки країн все частіше зіштовхуються з поглибленням соціально-економічного нерівності. Ці тенденції збільшують проблеми соціальної ізоляції в процесі розвитку. У цьому зв'язку в економічній літературі розглядаються поняття інклюзивного зростання, інклюзивних інновацій та інклюзивного бізнесу. Основною метою будь-якого інклюзивного проекту повинно бути залучення уразливих верств населення в роботу, інтеграція молоді, жінок, людей з інвалідністю, людей похилого віку в ринок праці, надання їм можливості одержання соціальної й економічної вигоди від участі в проектах. Розвиток інклюзивних ринків в Україні може стати важливим напрямком у забезпеченні зайнятості й скороченні безробіття серед малозабезпеченого населення.

На основі аналізу наукових теоретичних підходів до трактування сутності інклюзивного розвитку можемо констатувати, що дана категорія розглядається в двох аспектах: як стійке економічне зростання, основною метою якого є скорочення бідності й нерівності (прихильниками даного підходу є експерти Світового банку і Міжнародного Валютного фонду) та як процес розширення залучення населення до створення ВВП, забезпечення рівних можливостей для реалізації свого людського потенціалу незалежно від соціально-економічних умов, статі, місця проживання та етнічних коренів.

Інклюзивне зростання принципово відрізняється від стандартного економічного зростання, оскільки: має ширші цілі, ніж збільшення доходів і ВВП; зміщує акцент на розвиток людини й підвищення її добробуту та зниження рівня бідності й нерівності; спрямовано на підвищення залучення та активної участі в економіці, а не тільки на результати розподілу.

Таким чином, інклюзивність означає те, що більшість членів суспільства відчують на собі результати економічного зростання.

Всесвітній економічний форум (World Economic Forum) розраховує композитний індекс, який ранжує країни на основі їх комбінованих показників КРІ - індекс інклюзивності розвитку (IDI). Цей новий глобальний індекс має більш комплексний зміст відносного стану економічного розвитку в порівнянні із загальноприйнятими рейтингами на основі ВВП на душу населення. Примітно, що 52 країни із 103, які вираховують IDI, зафіксували зниження рівня інклюзивного розвитку за останні 5 років поспіль, що свідчить про обґрунтованість громадської стурбованості нездатністю політиків трансформувати економічний розвиток у суспільний прогрес.

У доповіді Всесвітнього економічного форуму по результатах дослідження інклюзивного зростання та розвитку низки країн 2017 року зазначено: Україна займає 47-е місце з 79 країн за Індексом інклюзивного розвитку та розташована в рейтингу поруч з Гондурасом, Лаосом, Вірменією [4], що значно нижче, ніж це було п'ять років тому. Основним деструктивним чинником інклюзивного зростання було визначено тривалі бойові дії на сході країни, так як вони непропорційно впливають на найменш забезпечені верстви населення та підбурюють талановитих людей покидати Україну заради реалізації своїх можливостей в інших місцях. Також вказано, що Україна має один з найвищих рівнів нерівності добробуту серед всіх країн, що розвиваються, але порівняно низький рівень нерівності доходів і бідності. Пріоритетними напрямками вдосконалення визначено поліпшення професійної підготовки, зниження

адміністративного навантаження на створення нового бізнесу, розширення фінансування для підприємців, а також посилення уваги до боротьби з корупцією.

З позитивного, в Україні нерівність доходів і бідність не дуже високі. Аналіз показує, що українська система освіти підтримує інклюзивне зростання, з доволі високим рівнем можливостей для студентів із різних соціально-економічних рівнів. У порівнянні з іншими країнами групи країн, що розвиваються середній клас, нехай і бідний у порівнянні з розвинутими країнами, залишається доволі великим, а система охорони здоров'я та допомога безробітним допомагають Україні бути першою у своїй групі доходів по рівню соціального захисту. Пріоритети повинні включати в себе покращення професійної підготовки, зниження адміністративного навантаження при створенні нового бізнесу, розширення фінансування для підприємців, а також посилення боротьби з корупцією.

Враховуючи сучасні виклики, тенденції та проблеми, впровадження інклюзивного розвитку у державну політику України передбачає, перш за все, вплив на особливі соціальні групи, гендерну рівність, рівень бідності, зайнятості, а також обґрунтоване та адекватне застосування відповідного регуляторного інструменту для стимулювання інклюзивного зростання, розроблення національної та регіональних моделей вирівнювання й деполяризації умов зайнятості різних категорій працівників, видів економічної діяльності, великих, малих міст і сільської місцевості за умов забезпечення їх необхідною організаційно-фінансовою підтримкою. Основними пріоритетами, які сприятимуть інклюзивному зростанню в Україні, повинні стати: гідна оплата праці, доступність і якість освіти й медицини, стимулювання підприємницької активності, формування рівних можливостей для всіх громадян, не залежно від національності, мови, соціального статусу тощо, створення сприятливих умов для інвестування та формування інноваційної моделі розвитку, реалізація

програм з масової зайнятості, екологізація економіки, впровадження справедливих і ефективних заходів з розподілу доходів, соціальна згуртованість й активність у суспільстві.

Список використаних джерел:

1. Darvas Zsolt An anatomy of inclusive growth in Europe [Electronic resource] / Zsolt Darvas, Guntram B. Wolf // Bruegel 2016. – Pp. 106. – Mode of access: http://bruegel.org/wp-content/uploads/2016/10/BP-26-26_10_16-final-web.pdf
2. Landchovichina E. What is Inclusive Growth? [Electronic resource] / E. Landchovichina, S. Lundstrom, L. Garrido // The World Bank, 10 February, 2009. – Pp. 16. – Mode of access: <https://siteresources.worldbank.org>.
3. Карпов В.А., Колодинський С.Б., Котова І.М., Маркитан О.С. Організаційно-економічне забезпечення створення регіональної інфраструктури підтримки інноваційних проектів та технологій: Монографія / Кол. авторів; за заг. ред. док. економ. наук, професора А.І.Ковальова – Одеса: Атлант, 2012. – 198 с. – Режим доступу: <https://scholar.google.com.ua>.
4. Інклюзивність економіки – нове мірило економічного росту / Київський міжнародний економічний форум // 09.07.2017. – За матеріалами: World Economic Forum. – Режим доступу: <http://forumkyiv.org/uk/news/inkluzivnist-ekonomiki-nove-mirilo-ekonomichnogo-rostu>
5. Ковальов А.І., Павлова Т.В., Котова І.М. Економічний розвиток регіону на основі активізації підприємницької діяльності: Монографія / Кол. авторів; за заг. ред. док. економ. наук, професора А.І.Ковальова – Одеса: Атлант, 2014. – 179 с. – Режим доступу: <https://scholar.google.com.ua>.

Кусик Н. Л.

к.е.н., доцент,

завідувач кафедри обліку та оподаткування,

Багдікян С. В.

старший викладач кафедри обліку та оподаткування,

Одеський національний університет ім. І.І. Мечникова,

м. Одеса

АНАЛІЗ ПОТЕНЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ОПЛАТИ ПОСЛУГ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Враховуючи офіційні статистичні данні про розподіл працівників за розмірами заробітної плати (табл. 1), беручі до уваги інформацію про кінцеві споживчі витрати домашніх господарств за цілями (табл. 2) та групування споживачів послуг закладів вищої освіти (ЗВО) в залежності від їх купівельної спроможності [3], можна проаналізувати потенційні можливості споживачів щодо оплати освітніх послуг ЗВО (табл. 3). Йдеться про оплату послуг ЗВО, яку

споживачі не тільки спроможні, але й готові заплатити базуючись лише на своїй заробітній платні, не враховуючи інші види доходів. Це, як би мовити, «гарантована» можливість оплати освітніх послуг ЗВО відповідними групами споживачів.

Таблиця 1

Розподіл працівників за розмірами заробітної плати в Україні та Одеській області (І квартал 2018 р.)

Розмір заробітної плати, грн.	До 3723	Від 3723 до 4000	Від 4000 до 5000	Від 5000 до 6000	Від 6000 до 7000	Від 7000 до 8000	Від 8000 до 10000	Від 10000 до 15000	Понад 15000
<i>Україна</i>									
Питома вага працівників, %	7,9	17,7	14,5	11,9	8,4	7,5	10,8	12,5	8,8
<i>Одеська область</i>									
Питома вага працівників, %	6,0	23,2	15,2	12,6	8,2	7,0	9,6	11,0	7,2

Джерело: складено авторами на основі [1; 2]

Таблиця 2

Структура сукупних витрат домашніх господарств за цілями в Україні (І квартал 2018 р.)

Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство	% до підсумку
Продукти харчування та безалкогольні напої	42,1
Алкогільні напої, тютюнові вироби та наркотики	7,6
Одяг і взуття	4,8
Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	11,6
Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	4,0
Охорона здоров'я	6,3
Транспорт	9,5
Зв'язок	2,8
Відпочинок і культура	3,2
Освіта	1,2
Ресторани та готелі	2,9
Різні товари та послуги	4,0
Неспоживчі сукупні витрати	-
<i>Загалом</i>	<i>100</i>

Джерело: складено авторами на основі [1]

Таблиця 3

**Потенційні можливості оплати освітніх послуг ЗВО різними групами
споживачів в Україні та Одеській області (І квартал 2018 р.)**

Категорія закладу вищої освіти		Групи споживачів за їх купівельною спроможністю	Розмір заробітної плати, грн.	Питома вага від загальної кількості споживачів, %		Можливість оплати освітніх послуг за граничними розмірами, грн.
				Україна	Одеська область	
<i>Категорія «А»</i> Максимум якості освітніх послуг при максимальній ціні (елітні приватні ЗВО, престижні ЗВО)		Дуже високий рівень доходу	понад 15000 грн.	8,8	7,2	Спроможні оплачувати освітні послуги майже будь-якої вартості (більше 26000 грн. за рік)
<i>Категорія «Б+»</i>	Якість і вартість освітніх послуг залежать від соціально-економічного стану регіону, сили ринкової конкуренції, адміністративних механізмів (основна маса ЗВО)	Високий рівень доходу	10000 - 15000 грн.	12,5	11,0	Спроможні оплачувати освітні послуги від 17280 грн. до 25920 грн. за рік
<i>Категорія «Б»</i>		Середній рівень доходу	7000 - 10000 грн.	18,3	16,6	Спроможні оплачувати освітні послуги від 12096 грн. до 17280 грн. за рік
<i>Категорія «В»</i> Мінімальна ціна освітніх послуг, немає завдання конкурентно-спроможності, якість відповідає мінімальним вимогам (сектор безкоштовної освіти, філії та представництва ЗВО у віддалених регіонах)		Низький рівень доходу	3723 - 7000 грн.	52,5	59,2	Спроможні оплачувати освітні послуги від 6433 грн. до 12096 грн. за рік
<i>Не має категорії</i> Споживачі не мають можливості споживати послуги закладів вищої освіти		Дуже низький рівень доходу	до 3723 грн.	7,9	6,0	Не спроможні оплачувати освітні послуги взагалі

Джерело: розроблено авторами

ЗВО категорії «В» можуть розраховувати на потенційну можливість оплати своїх освітніх послуг таким чином: в Україні - 53% від загальної кількості споживачів спроможні до оплати, в Одеській області - 59%. Оплатити освітні послуги ЗВО категорії «Б» спроможні: в Україні - 18% споживачів, в Одеській області - 17%; ЗВО категорії «Б+»: в Україні - 13%, в Одеській області - 11%; ЗВО категорії «А»: в Україні - 9%; в Одеській області - 7%.

Враховуючи офіційні статистичні данні про віковий склад населення

України та Одеської області (табл. 4), можна спробувати спрогнозувати потенційну кількість споживачів послуг вищої освіти на національному та регіональному ринках вищої освіти в умовах диференціації купівельної спроможності населення (табл. 5).

Таблиця 4

**Розподіл населення за окремими віковими групами
в Україні та Одеській області (тис. осіб)**

На 01.01	Всього населення	0–14 років	0–15 років	0–17 років	15–64 роки	16–59 років	18 і понад років	60 і понад років	65 і понад років
<i>Україна</i>									
2018	42216,8	6530,5	6895,7	7609,3	28719,0	25641,3	34607,5	9679,8	6967,3
<i>Одеська область</i>									
2018	2372,0	402,7	423,7	463,99	1604,1	1439,0	1908,0	509,3	365,2

Джерело: складено авторами на основі [1; 2]

Таблиця 5

**Потенційна кількість споживачів послуг вищої освіти
в Україні та Одеській області**

Категорія закладу вищої освіти	Вартість освітніх послуг ЗВО, грн. за 1 рік навчання	Питома вага від загальної кількості споживачів, %		Потенційна кількість споживачів, тис. осіб	
		Україна	Одеська область	Україна	Одеська область
Категорія «А»	більше 26000 грн. за рік	8,8	7,2	2256,44	103,61
Категорія «Б+»	17280 - 25920 грн. за рік	12,5	11,0	3205,17	158,29
Категорія «Б»	12096 - 17280 грн. за рік	18,3	16,6	4692,36	238,88
Категорія «В»	6433 - 12096 грн. за рік	52,5	59,2	13461,69	851,89

Джерело: розроблено авторами

ЗВО Одеської області, враховуючи середню вартість навчання, відносяться в основній масі до ЗВО категорій «Б+» і «Б», в меншій кількості до ЗВО категорії «В». Потенційна кількість споживачів їх послуг може бути близько 1249,06 тис. осіб. За офіційними статистичними даними на початок 2017 / 2018 навчального року в Одеській області діяло 40 ЗВО [2]. В середньому, на один ЗВО припадає

близько 3000 – 3200 осіб, які спроможні заплатити за його освітні послуги з існуючим рівнем якості. Інших споживачів необхідно заохочувати «оновленою» якістю освітніх послуг.

Список використаних джерел:

1. Демографічна та соціальна статистика / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Демографічна та соціальна статистика / Головне управління статистики в Одеській області. URL: <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.
3. Кусик Н.Л. Экономические аспекты автономного функционирования ОНУ им. И.И. Мечникова как высшего учебного заведения. *Матеріали 70-ої наукової конференції професорсько-викладацького складу економіко-правового факультету ОНУ імені І.І. Мечникова* (Одеса, 25 – 27 листопада 2015 р.). Одеса, 2015. С. 264 – 268.

Куцик В. І.

к.е.н. доцент,

доцент кафедри економіки,

Кліпкова О. І.

к.е.н.

доцент кафедри економіки,

Львівський торговельно-економічний університет,

м. Львів

ОСОБЛИВОСТІ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ ЯК ВАЖЛИВОЇ СФЕРИ ІНТЕРЕСІВ ІНТЕГРОВАНИХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

Металургійне виробництво є провідним напрямом промисловості України. У структурі промисловості 36% належить саме металургійної галузі. Провідну роль металургії у формуванні ВВП країни підтверджує Міжнародна асоціація сталі (World Steel Association). За її даними, Україна знаходиться на 10-му місці, виробляючи 23 млн. т сталі. У 2010–2015 рр. капітальне інвестування металургії збільшилося в 1,85 рази (на 5,75 млрд. грн). Питома вага металургії в капітальних інвестиціях країни становить 4–5%. Питома вага металургійної індустрії в капітальних інвестиціях промисловості з кожним роком зростає і досягла рівня 14,23% у 2015 р. У цілому капітальне інвестування має позитивні динамічні тенденції [1].

Падіння галузей промисловості припинилося у 2016 р. – за 4 місяці 2016 р. промисловість зросла на 3,7% р/р завдяки впливу двох основних факторів – низька статистична база порівняння у 2015 р та деяке поліпшення зовнішньої кон'юнктури на сировинних ринках (металургія).

Проте це зростання поки не стало сталим – вже в травні 2016р. воно знову сповільнилося майже до нуля. Негативний тренд щодо падіння експорту до цих пір не вдалося переломити, що пов'язано в першу чергу з все ще слабкою кон'юктурою на світовому ринку сировинних товарів (в першу чергу -пшениця та сталь) [2]

Аналіз структури експорту України за досліджуваний період дозволяє зробити висновок, що у 2016 році порівняно з початковим періодом дослідження частка продукції металургійної галузі зменшилась на 13.5 %, а експорт продовольчих товарів зріс майже вдвічі, така тенденція, на нашу думку, спровокована санкціями інших країн щодо ринку металургійної продукції України та несприятливими економічними та політичними факторами: виробництво чавуну і сталі металургійними підприємствами України скоротилося до показників 1995-1996 років. За 9 місяців 2017 року виробництво чавуну становило 14,6 млн тон, що на 18% менше показників аналогічного періоду 2016 року. Сталі було вироблено 15,8 млн тон (на 14 % менше), прокату - 13,5 млн тон (на 16 % менше) [3].

За даними об'єднання, виробництво основних видів металопродукції у вересні 2017 року становило: чавуну - 1,85 млн тон (+5% до серпня), сталі - 1,93 млн тон (+4 %), прокату - 1,66 млн тон (+7 %). При збереженні сформованої в даний момент ситуації в листопаді прогнозується виробництво близько 1,8 млн тон чавуну, 1,9 млн тон сталі і 1,7 млн тон прокату.

За підсумками 2017 року прогнозується виробництво основних видів металопродукції в наступних обсягах: чавуну - 20 млн тон (-14% до 2016 року), сталі - 21 млн тон (-12 %), прокату - 18 млн тон (-14 %). У порівнянні з показовим

2007 роком виробництво чавуну знизилося на 15 млн тон (- 43%), сталі - на 21 млн тон (-50 %) і прокату - на 20 млн тон (-50 %), що відповідає рівню виробництва 1995-1996 років. Станом на 17 жовтня в роботі було задіяно 18 з 28 діючих доменних печей (64 %), 14 конвертерів з 21 (67 %), 8 мартенівських печей з 9 (89 %) і 7 електропечей з 15 (47 %). Крім того, 7 доменних печей знаходяться на тривалій консервації (не працюють більше одного року).

Нагадаємо, що у вересні середньозважені світові ціни на сталь знаходилися на найвищому рівні з вересня 2014 року. Цю виявлену тенденцію варто відобразити аналізуючи одне з найбільших підприємств галузі – холдинг «Метінвест» фінансово-промислової групи «СКМ» на основі коефіцієнта таксономії, оскільки його значення дасть можливість охарактеризувати базу для ймовірних змін, тобто обрати підприємства із найвищими та найнижчими значеннями рівня розвитку, і визначити причини такої тенденції (табл. 1).

Таблиця 1

Окремі показники діяльності «Metinvest Holding LLC»

Роки	Активи, млн дол США	Виручка, млн дол США	Чистий прибуток млн дол США	Витрати на виробництво продукції млн дол США	Рентабель- ність активів %	Рентабель- ність діяль- ності %
2011	16007	14189	1854	9783	11,5	18,9
2012	17485	12565	435	10070	2,4	4,3
2013	16906	12807	392	10406	2,3	3,8
2014	12556	10565	159	8240	1,3	1,9
2015	9182	6832	1003	6087	10,9	16,5
2016	9331	6223	118	4833	1,2	2,4
2017	10083	8931	617	6756	6,1	9,1

Зазначені показники використовуватимуться для розрахунку коефіцієнта розвитку за методикою таксономії (рис. 1).

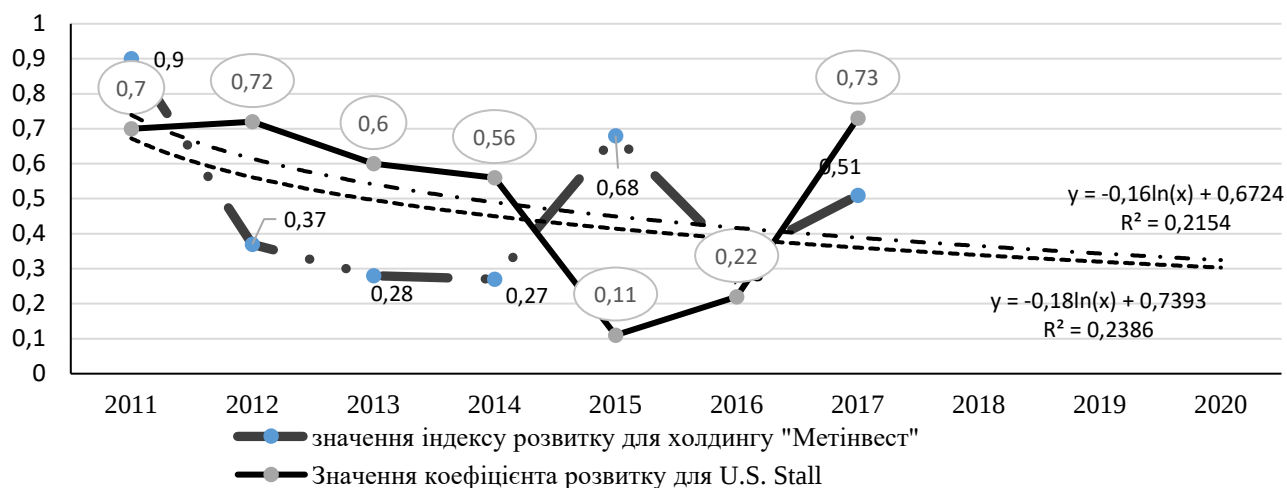


Рис. 1. Динаміка коефіцієнтів розвитку холдингу «Метінвест» та «U.S. Steel» за 2011-2017 рр.

Аналіз тенденції коефіцієнтів вітчизняного Сталевого холдингу «Метінвест» варто здійснювати у порівнянні із конкурентом із схожими обсягами виробництва

Найближчим по більшості показників до холдингу «Метінвест» є підприємство «U.S. Steel» – Сталева корпорація США, також Сталевий трест США. Щодо коефіцієнтів розвитку холдингу «Метінвест» можна зауважити, що найвищого значення він набуває у 2015 році, це зумовлено такими тенденціями: прибуток «Метінвест» у першому півріччі зріс на 46 % до \$653 млн, але виторг скоротився на 8 % до \$6,023 млрд. Падіння показників у 2016 році, зумовлено переломним моментом у розвитку групи у 2015 році. Так, якщо 2013 року вона отримала чистий прибуток у розмірі \$392 млн, якщо навіть ще 2014 рік їй вдалося закінчити також із чистим прибутком, хоч і майже у 2,5 рази меншого обсягу, – \$159 млн, то саме у 2015 р. вона зазнала чистого збитку, що у 2,5 рази перевищує розмір прибутку 2013 р., – \$1 млрд.

Деяке зростання показника у 2017 році зумовлено тим, що протягом 2016 р. «Метінвесту» вдалося освоїти виробництво 49 нових видів продукції. «Найбільше новинок – 18 найменувань – припало на сегмент товстолистового

прокату, в сегменті рулонної продукції налагоджено випуск 16 нових видів виробів. Крім того, освоєно виробництво 15 нових типорозмірів сортового та фасонного прокату», – повідомляє прес-служба. Як наслідок, у 2016 р. від продажу нових видів продукції холдинг отримав майже \$45 млн додаткового прибутку[4].

Для порівняння результатів обраних підприємств-конкурентів варто окреслити основні особливості ринку сталі в США та експортно-імпортних операцій у металургійній галузі. Заявки на дозвіл на імпорту сталі в США за січень 2018 року склали 2,9 мільйона тонн, що на 17,7% більше, ніж в грудні 2017 року, про це свідчать дані моніторингу імпорту сталі, опубліковані Міністерством торгівлі США та Американським інститутом чорної металургії (AISI).

Частка імпортного металопркату на ринку США склала близько 26%. За даними AISI, імпорту готової сталі з великим збільшенням в січні дозволів проти грудневого фіналу включав листи і смуги всіх інших металевих покриттів (134%), арматурних стержнів (на 133%), нафтопродуктів (73%), (до 56%), гарячекатані листи (до 24%), гарячекатані смуги (до 17%), стандартна труба (до 15%) і пластини в котушках (до 10%). У січні найбільші заявки на імпорту готової сталі для офшорних країн були призначені для Південної Кореї (362 тис. Тон нетто-тон), що на 89% вище, ніж в грудні); Туреччини (170 тис. тон), збільшившись на 192%; Японії (135 тис. тон), збільшившись на 65%; Тайваню (125 тис. тон), що на 208% більше; і Німеччини (89 тис. тон), що на 15% нижче [5] ніж в минулому періоді.

Надходження грошових коштів у 2016 році відбулось, насамперед, за рахунок ефективного управління оборотним капіталом – поліпшенням управління запасами. Надходження готівки та досягнення високого рівня ліквідності є стратегічним пріоритетом компанії. Успішне завершення емісії акцій у 2016 році призвело до чистих надходжень у розмірі 482 мільйонів доларів. Імпорту сталі та алюмінію в США витісняє внутрішнього виробника.

Міністерство торгівлі США вбачає у такому стані стратегічної галузі загрозу національній безпеці країни. Міністр торгівлі США висловився за обмеження імпорту сталі до рівня, який дозволить металургійному сектору підвищити коефіцієнт завантаження потужностей до позначки 80% і вище. У 2011-2016 рр. він становив 74,0%, а для 2017 року - 72,3%.

Всього у 2017 році Україна експортувала в США продукції, що підпадає під нові санкції, на суму близько \$180-190 млн.

Для «Метінвест» і «Арселор Міттал Кривий Ріг» безпосередньо бар'єри для поставок в США будуть ще менш істотними, практично непомітними.

Список використаних джерел:

1. Шапуров О. О. Аналіз сучасних тенденцій у металургії: інноваційно-інвестиційний розвиток та конкурентоспособність на світовому ринку. Науковий вісник Ужгородського національного університету Вип.11, 2017 С. 168-173 (Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство).
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://newukraineinstitute.org/media/news/629/file/Macroeconomica.pdf>
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/news/2017/10/18/630207/>
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eizvestia.com/uk/markets-ukr/full/204-metinvest-zaminiv-vtracheni-aktiv-na-novi>
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uaprom.info/news/162859-import-stalishsha-uvelichilsya-17.html>

Левченко О. А.

*аспірант Державного вищого навчального закладу
«Університет банківської справи»,
м. Київ*

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Ефективне функціонування фінансово-кредитного механізму забезпечення лізингових операцій (ФКМЗЛО) має важливе значення для національної економіки. Пояснюється це тим, що лізинг є рушійною силою піднесення економіки країни та підвищення темпів економічного зростання.

Упродовж 2015-2016 рр. у світі лізинг загалом, та лізинг техніки, устаткування та іншого майна зокрема, розвивався швидкими темпами. У розвинених країнах світу обсяг лізингових операцій складав у 2015 р. 2-5% ВВП і 15-30% інвестицій в основні засоби, у той час як в Україні ці показники становили 0,5% і 2,7% відповідно [1]. Пропозиція лізингових компаній і банків задовольняла та продовжує задовольняти сукупний попит на лізингові послуги лише на 10% [1], що свідчить про необхідність подальшого удосконалення лізингового ринку та фінансово-кредитного механізму забезпечення лізингових операцій.

Для впровадження інноваційних, відновлювальних, енергозберігаючих та природозберігаючих технологій у різні галузі економіки, ефективним засобом може, дійсно, стати саме ФКМЗЛО. Проте для створення необхідних умов для залучення реальних інвестицій через даний механізм необхідно, насамперед, усунути суперечливі дефініції та тлумачення, які описують лізингові операції; усунути колізії між загальним цивільним та специфічним фінансовим законодавством.

Таким чином, одним із найважливіших заходів, які необхідно реалізувати з метою підвищення дієвості ФКМЗЛО, є покращення нормативно-правового забезпечення, яке регламентує здійснення лізингових операцій. Як наслідок, покращиться державне регулювання лізингової діяльності та посилиться захист прав споживачів фінансових послуг.

У багатьох країнах, зокрема, Франції, Італії, регулювання лізингу забезпечується спеціальним лізинговим законодавством. У нормативних актах таких країн міститься визначення лізингу, перераховуються ознаки, наявність яких свідчить про укладення договору лізингу, зазначаються вимоги, яким повинен відповідати лізингодавець, а також співвідношення між строком лізингу та нормативним строком служби майна, детально регулюються відносини між лізингодавцем, лізингоодержувачем і продавцем майна. Хоча, є і велика група

країн (наприклад, Німеччина, Данія, США), які не мають спеціального законодавства про лізинг. Лізингові угоди в цих країнах регулюються загальними положеннями цивільного, торговельного права, судовими рішеннями, податковим законодавством.

Міжнародний досвід свідчить, що співвідношення ринкових і державних регуляторів лізингової діяльності має бути оптимальним. Встановивши чіткі законодавчі обмеження, держава повинна дозволити лізинговому сектору розвиватись вільно за ринковими принципами і законами. А для цього потрібен комплекс організаційно-правових заходів щодо створення розвиненої інфраструктури в сфері лізингу, правові механізми стимулювання розвитку лізингової діяльності та ефективна система захисту прав та законних інтересів суб'єктів лізингу, а також суспільних і державних інтересів у цій сфері.

Звичайно, удосконалення нормативно-правової бази розвитку лізингової діяльності має полягати і в розширенні можливостей використання суб'єктами господарювання операцій лізингу для оновлення основних фондів, збільшення виробництва валового продукту, і в розширенні податкової бази для подальшого наповнення державного бюджету, забезпечення захисту прав споживачів.

Наступний важливий аспект, який потребує уваги, - це інформаційне середовище. Відомо, що одним із завдань ФКМЗЛО є формування адекватної інформаційної взаємодії та інформаційної політики. Для мінімізації інформаційного навантаження на респондентів інформаційна політика Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), Національного банку України (НБУ), банків, державних органів влади та установ, відповідальних за прийняття тих чи інших рішень, які стосуються лізингової діяльності, повинна виключати дублювання даних, які накопичуються у рамках різних форм звітності. У зв'язку з цим, на сьогодні, досить важливим є узгодження формату і порядку збору та обміну інформацією.

З метою забезпечення ефективного обміну інформацією, розроблення спільних заходів щодо політики регулювання та розвитку ринку лізингу як складової ринку фінансових послуг, ефективного та скоординованого схвалення рішень досить важливим є забезпечення ефективних комунікацій між існуючими органами регулювання та нагляду.

Якщо розглядати транспарентність лізингодавців, то тут також є значні проблеми. На сьогодні лізинг в Україні є не зовсім прозорим та зрозумілим для споживачів, які мало проінформовані про лізинг, лізингові операції. Наразі непрозорість та відсутність фінансової звітності діяльності лізингодавців суттєво ускладнює збільшення обсягів лізингових операцій, оскільки споживачі обмежені в отриманні інформації про лізингодавців, умови лізингу. Таким чином, рівень довіри з боку споживачів апріорі не може бути високим. На відміну від банків, лізингові компанії мають низку проблем з інформативністю звітності, частотою оприлюднення звітності, неправосудністю судових рішень, за рахунок яких розповсюдилося шахрайство під видом лізингу, яке можна ефективно подолати лише шляхом створення на ринку СРО, неврегульованістю проблеми ПДВ при вилученні предмета лізингу у боржника, відсутністю достатнього ресурсу для фондування у національній валюті та інструментів подолання такого дефіциту (прийняття законопроекту № 2784 Про облігації, забезпечені відокремленими активами може сприяти вирішенню цього питання).

Нацкомфінпослуг до цього часу не зреагувала на вище окреслені прогалини у діяльності лізингових компаній, оскільки не прийняла жодних вимог, які дають можливість регулювати їхню діяльність і, в такий спосіб, встановити більш прозорі правила на ринку лізингових послуг.

Тож для підвищення ефективності функціонування ФКМЗЛО має бути проведено реформування інформаційного забезпечення та розроблені нові підходи щодо застосування інструментів комунікаційної політики. Для покращення інформаційного середовища Нацкомфінпослуг повинна:

забезпечити інформування громадськості про умови здійснення лізингових операцій, зокрема надавати повну і достовірну інформацію про: строковість договору; кредитоспроможність лізингоодержувачів/рівень тонкої капіталізації; галузь лізингоодержувачів; форму оплати; валюту оплати; розмір підприємства-лізингоодержувача за розподілом, визначеним в Господарському кодексі України тощо.

З метою налагодження комунікаційної політики важливо забезпечити систематичне розміщення на web-сторінці Нацкомфінпослуг фінансової звітності лізингодавців відповідно до МСФЗ (формування відкритих баз даних), що дасть можливість отримати вільний доступ до даної інформації.

При цьому одночасно із проведенням інституційних та економіко-правових змін для підвищення ефективності функціонування ФКМЗЛО необхідно:

- створити єдину електронну статистично-інформаційну базу даних;
- переглянути перелік індикаторів фінансової стабільності;
- оптимізувати методики проведення кредитного скорингу при аналізі фінансового стану лізингоодержувачів малого та середнього бізнесу, а також стрес-тестів;
- розробити структуру Звіту про лізингову діяльність;
- запровадити систему інформування суспільства про результати оцінювання лізингової діяльності.

Для створення єдиної електронної статистично-інформаційної бази даних показники повинні бути згруповані за певними однорідними ознаками, зокрема:

- агреговані показники лізингової діяльності, що які мають суттєвий вплив на зростання в основних секторах економіки;
- макроекономічні показники;
- показники, що характеризують стан лізингового ринку;
- додаткові показники: якісні оцінки стану лізингової діяльності; структурні показники стану ринку лізингу.

Для підвищення ефективності функціонування ФКМЗЛО в Україні досить важливим є розширення форм лізингу, що дасть можливість використовувати у вітчизняній практиці:

- леверидж-лізингу (роздільного лізингу), який передбачає додаткове залучення коштів для лізингових операцій з боку, коли об'єктом лізингу є дороге обладнання. При такій формі лізингу основний орендодавець отримує переважне право на отримання орендних платежів. Проте ми переконані, що для розвитку цієї форми лізингу у чинному законодавстві має бути чітко обґрунтована мінімальна частка, яку вносить лізингодавець на початку угоди леверидж-лізингу: вкладення лізингової компанії повинно бути на рівні 20% в звичайних угодах леверидж-лізингу, а в масштабних проектах – зменшуватися до 10%. Така межа обґрунтована тим, що її зниження фактично зробить угоду левериджу не цікавою для лізингодавця, оскільки лізингова компанія де-факто буде лише брокером угоди;

- зворотного лізингу, який дозволить розширити співпрацю банків з лізинговим сектором та який є джерелом фінансування засобів праці. Завдяки застосування операцій зворотного лізингу забезпечуватимуться: податкові преференції, повне фінансування об'єкта лізингу, збереження частки акцій при покритті боргу за рахунок акціонерного капіталу підприємства, збереження контролю над майном;

- ленд-лізу (провадження лізингової діяльності однією країною на території іншої), який необхідний для стимулювання реалізації масштабних проектів з переоснащення галузей економіки та можливістю залучення іноземного капіталу в інвестиційний процес національної економіки.

Отже, для підвищення ефективності функціонування ФКМЗЛО в Україні, насамперед, важливо покращити нормативно-правове забезпечення, яке регламентує здійснення лізингових операцій, сформувати адекватне

інформаційне середовище, тим самим підвищити транспарентність лізингодавців/лізингових операцій, розширити форми лізингу.

Список використаних джерел

1. Михальчук Л. В. Міжнародний досвід використання лізингових відносин в Україні / Л. В. Михальчук, Є. О. Криворучко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2015. – № 3. – С. 78-84.

Маршалок Т. Я.

к.е.н., доцент,

*докторант кафедри податків і фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль*

ФІСКАЛЬНІ ІМПЕРАТИВИ АНТИЦИКЛІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Економічний розвиток, зростання добробуту та рівня соціального захисту громадян, сприятливий інвестиційний та підприємницький клімат в країні, є основними завданнями уряду на шляху побудови міцної економічно незалежної країни. Проте досягнення таких результатів передбачає здійснення виважених, науково обґрунтованих, економічно прорахованих кроків здійснюваних на цьому шляху. В країні повинна бути вироблена чітка стратегія економічного розвитку, в якій обов'язковою умовою є визначеність типу (моделі) економіки, необхідно чітко намітити кроки, які уряд повинен робити в тих чи інших умовах та стадіях економічного циклу. Однак, на наше глибоке переконання, найбільш важливо навчитися передбачати економічні потрясіння та зниження економічної активності, що дозволить миттєво реагувати на них та запобігти в майбутньому.

Важливе місце в економічних процесах займає фіскальна політика країни, як інструмент безпосереднього впливу держави на економічну кон'юктуру – економічний розвиток чи економічний занепад. Саме від фіскальної політики залежить добробут громадян, соціально-економічний стан країни, інвестиційна привабливість і в кінцевому результаті економічний розвиток та добробут

країни. Однак, фактично недослідженою залишається проблема застосування того чи іншого типу фіскальної політики з певним набором необхідних інструментів, які були б здатні не згладити чи нейтралізувати негативні економічні тенденції, а унеможливити їх виникнення і забезпечити економічний розвиток у майбутньому. Така проблема виникає не тому, що її неможливо вирішити, а на наш погляд через те, що через певні політичні міркування, уряди багатьох країн здійснюють тактичні кроки, які мають позитивний результат в короткостроковій перспективі. З іншої сторони стратегічні цілі на довгострокову перспективу владі не є настільки цікавими як результат вже сьогодні. Проте часто успіхи в короткостроковій перспективі можуть мати негативні наслідки економічного характеру у майбутньому.

Саме тому, основною метою наукової праці є дослідити типи та види фіскальної політики та виокремити який із них може бути найбільш ефективним на шляху досягнення ефективних стратегічних рішень в економіці країни.

Для отримання якісних наукових результатів та досягнення поставленої мети цього наукового дослідження, вважаємо за необхідне проаналізувати сутність фіскальної політики, охарактеризувати її типи та види, визначити основні інструменти за допомогою яких фіскальна політика реалізується.

Відповідно до наукових тверджень, фіскальна політика передбачає визначення та моніторинг наступних показників, які є важливими для економічного розвитку. Це частка державного боргу в структурі ВВП, розподіл державних видатків та ступінь податкового навантаження, структура інших відмінних від податкових доходів бюджету країни, а також рівень дефіциту/профіциту бюджету країни. Саме ці показники дозволяють чітко визначити тип фіскальної політики, та модель за якою реалізується економічна політика країни.

Відповідно до дії інструментів фіскальної політики розрізняють такі її види:

- Дискреційна (часом дискретна) фіскальна політика
- Недискреційна (недискретна) фіскальна політика

Дискреційна політика – це цілеспрямована зміна величини державних податків, видатків і сальдо державного бюджету (різниця між частиною податків і державними закупками) в результаті зміни законодавства, метою якої є: стабілізація економіки; досягнення рівноваги в економіці; збільшення рівня зайнятості; зниження темпів інфляції [1].

Недискреційною (автоматичною) фіскальною політикою називають політику вбудованих стабілізаторів, вона не пов'язана зі зміною законів.

Аналізуючи наведені визначення, відмітимо про чітку відмінність двох видів політик. Дискреційна фіскальна політика здійснюється під чітким регулюванням держави, через зміну законодавчої бази, запровадження нових податкових інструментів, запровадження нових механізмів в оподаткуванні, зміни у політиці державних видатків та трансфертів, регулювання державних запозичень, що призводять до певних змін в економічних показниках країни – розвитку чи стагнації.

Тоді як недискреційна фіскальна політика, це політика, яка здатна до саморегулювання економічних показників країни через вмонтовані стабілізатори.

До таких стабілізаторів відносять [1]:

- прогресивне оподаткування. Впливає на розмір прибутку – збільшення валового прибутку індивіда або підприємства збільшує їхні податкові відрахування. Вплив на прибуток контролює сукупний попит. У періоди піднесення/спаду витрати збільшуються/знижуються більш плавно, ніж одержувані прибутки;
- соціальні виплати. При піднесенні кількість безробітних і малозабезпечених скорочується, зменшуючи соціальні витрати держави;

- споживання. При зростанні доходів споживання домашніх господарств зростає, але не тією мірою, як дохід.

Зміна вказаних величин внаслідок циклічних коливань сукупного доходу приводить до збільшення чистих податкових надходжень у періоди зростання ВВП і до їхнього зменшення у фазі економічного спаду.

Кожна із цих видів фіскальної політики несе в собі різні цілі і використовується в різних економічних умовах.

Зокрема, недискреційна фіскальна політика, через дію автоматичних стабілізаторів здатна миттєво реагувати на циклічні коливання економіки, та носить короткостроковий характер. В той час, як дискреційні заходи держави повинні бути орієнтовані на довгострокову перспективу, дискреційні фіскальні інструменти включаються пізніше та проявляються через деякий час після їх запровадження.

Саме тому, проаналізувавши дискреційну та недискреційну фіскальну політики, бачимо, що незважаючи на різні особливості їх проведення, основою кожної є згладжування негативних наслідків циклічних коливань економіки, однак дія кожної із них є різною.

Окрім цього, залежно від стадії економічного циклу фіскальна політика може бути стримуючою та стимулюючою.

Стимулююча фіскальна політика проводиться в період спаду. Вона передбачає зниження податків і збільшення державних витрат, що веде до виникнення або збільшення бюджетного дефіциту [2].

Стримуюча фіскальна політика проводиться в період негативних економічних тенденцій які прийнято називати перегрівами економіки, якщо розглядати економічний цикл, то такі інструменти використовуються на фазі економічного буму. Інструменти стримуючої фіскальної політики полягають у збільшенні ставок податків і скороченні урядових витрат. Наслідком проведення стримуючої фіскальної політики є поява бюджетного надлишку. Бюджетний

надлишок, може бути спрямований на погашення та обслуговування державного боргу, формування стабілізаційного фонду держави чи вилучається з обігу [2].

Основною метою реалізації будь-якої фінансової політики є подолання негативних наслідків в економіці. Зокрема швидке зростання економіки може призвести до перегріву економіки, що призведе до сплеску інфляції, зниження вартості національної валюти, кризи перевиробництва.

Саме за цих умов стримуюча фінансова політика призводить до зменшення дефіциту бюджету, або ж до його профіциту, що дає змогу спрямовувати надлишок державних коштів на погашення Державного боргу, або ж формування стабілізаційного фонду держави, як джерела нівелювання негативних соціально-економічних наслідків у майбутньому.

Тоді як, стимулююча фінансова політика, яка відповідно повинна реалізовуватися в умовах економічних спадів, чи економічної депресії, покликана подолати негативні наслідки зниження основних макроекономічних показників держави. Класичними інструментами стимулюючої фінансової політики є зниження податкового навантаження та зростання соціальних видатків із бюджету. Проте, така політика може спричинити сплеск негативних наслідків для країни в цілому. Зокрема такі дії уряду завжди призводять до зростання дефіциту бюджету, який покривається за рахунок зовнішніх запозичень, або ж збільшенням монетарної бази (друкуванням додаткових грошей). Перший варіант погашення дефіциту є небезпечний тим, що значні запозичення призводять до підвищення боргового навантаження на державу, що може бути причиною дефолту, втрати фінансової незалежності країни, тоді як інший варіант призводить до зростання показників інфляції, знецінення доходів громадян та підвищення ризику їх бідності.

З огляду на це, держава повинна формувати фінансову «подушку» у вигляді стабілізаційних фондів, фінансових резервів під час економічного

зростання, щоби в умовах економічних спадів наражатися на менш негативні наслідки при зміні векторів фіскальної політики.

Також, залежно від рівня економічного розвитку, фінансової стійкості, в країні може проводитись проциклічна чи антициклічна фіскальна політика.

Особливостями проциклічної фіскальної політики є те, що держава в умовах економічного піднесення стимулює такий розвиток збільшуючи видатки уряду чи знижуючи податкове навантаження, за деяких умов може бути одночасне зниження податкового навантаження і підвищення видатків уряду, що ще більше пожвавить економічні процеси в країні. І навпаки, під час зниження економічної активності в країні, уряд може підвищити податкове навантаження та зменшити рівень витрат, проте така політика проводиться досить рідко, адже вона може спровокувати ще більше негативних тенденцій

В той час як антициклічна фіскальна політика – це політика уряду яка спрямована на подолання негативних наслідків в умовах пікових фаз економічного циклу (в нижніх точках економічного занепаду – депресії та верхніх точках економічного розвитку – буму). В умовах кризи уряд зменшує податкове навантаження і підвищує видатки бюджету, що призводить до підвищення рівня добробуту громадян, зменшення тиску на підприємства, зростання попиту і як наслідок зростання ймовірності виходу країни з кризи, проте в умовах застосування антициклічної фіскальної політики в час кризи зростає рівень бюджетного дефіциту, підвищується небезпека зростання боргового навантаження країни. В той час як в умовах перегріву економіки, збільшуючи податкове навантаження, уряду вдається вилучати надлишок коштів, зменшити ризик перевиробництва продукції та надлишкову пропозицію, тим самим отримати ресурс для майбутніх періодів, який може бути спрямований на формування стабілізаційних фондів чи скажімо поповнення грошових резервів країни. Знижуючи рівень видатків, в умовах економічного буму, держава стримує попит, який в надлишку призводить до розвитку інфляції.

Проаналізувавши види фіскальної політики, особливості використання фіскальних інструментів на тих чи інших етапах економічного циклу, доходимо наступних висновків.

Фіскальна політика найчастіше поєднує в собі два види фіскальної політики дискреційну та недискреційну, інструменти якої одночасно діють в країні. Залежно від рівня економічного розвитку країна може проводити проциклічну та антициклічну фіскальну політику. В економічно розвинених країнах уряди переважно використовують антициклічну фіскальну політику, тим самим знижуючи рівень пікових фаз економічних циклів, тоді як країни що розвиваються не мають достатніх можливостей для застосування антициклічної фіскальної політики і переважно використовують проциклічну політику, в результаті застосування якої зростає рівень державного боргу, дефіцит бюджету, що лягає додатковим навантаженням на населення у майбутніх періодах.

Проте, в країнах які перебувають в глибокій економічній та політичній кризі, уряд часто проводить необґрунтовану та сповнену багатьма ризиками фіскальну політику, яка переважно поєднує в собі інструменти як проциклічної так і антициклічної фіскальної політики, що створює велику загрозу економічній системі таких країн, втраті фінансової незалежності, зубожіння населення.

Також нами зазначено, що ефективність фіскальної політики більшою мірою залежить від можливості прогнозувати економічний розвиток в майбутньому, економічні тренди (стадії економічного циклу). Вміння та аналіз розвитку економіки на середньострокову та довгострокову перспективу, дозволить уряду використовувати в країні ті інструменти фіскальної політики, які забезпечать економічне зростання, дадуть змогу згладити економічні коливання, унеможливити економічні спади, кризи та перегріви.

Список використаних джерел

1. Круш П. В. Гроші та кредит [Електронний ресурс] / П. В. Круш, О. В. Клименко – Режим доступу до ресурсу: https://pidruchniki.com/17810409/finansii/groshi_ta_kredit.
2. Єфімова О. Г. ЕКОНОМІКА ДЛЯ ЮРИСТІВ [Електронний ресурс] / О. Г. Єфімова // Видавництво «Флінта». – 1999. – Режим доступу до ресурсу: <http://bibliograph.com.ua/economika-dlya-yuristov/index.htm>.

Мельниченко О. А.
д.держ.упр., проф.,
професор кафедри громадського здоров'я та управління охороною здоров'я,
Харківський національний медичний університет
м. Харків

ОГЛЯД ПЕРЕДОВОГО СВІТОВОГО ДОСВІДУ В ЦАРИНІ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ДІТОРОДНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НАСЕЛЕННЯ

За даними Державної служби статистики України за роки незалежності чисельність населення України скоротилась з 51,9 до 42,4 млн осіб [1], що обумовлено від'ємним сальдо природного приросту населення та масштабною (передусім, зовнішньою) його міграцією, а останніми роками – відчуженням територій. Подібна ситуація (зокрема, соціальна та економічна її складові) може сприйматись по-різному: одні вважають її цілком прийнятною (принаймні, зважаючи на подорожчання життя, зниження значущості ручної праці, старіння нації, скорочення частки осіб у фертильному віці, розширення можливостей для самореалізації за кордоном тощо), інші – критичною ("відтік мізків", небажання молоді жити на Батьківщині, значний дефіцит Державного пенсійного фонду, низька якість та доступність медичних послуг, нерозвиненість сфери надання паліативної допомоги, брак місць у дошкільних закладах тощо). Радше за все, одні й інші певною мірою мають рацію. Проте за умови збереження існуючих негативних тенденцій "означений "вакуум" буде "заповнено" представниками країн "третього світу", які є носіями іншої культури, ментальності, релігії (а відтак, у більшості випадків, загрозою руйнації української автентичності). Звісно, ми гостинна нація (яка фактично поєднує представників багатьох національностей і народностей) й будемо раді усім тим, чия діяльність буде сприяти розвитку національної економіки та розбудові територій незалежної України. При цьому актуалізуються нові виклики та загрози, без локалізації яких неможливо буде досягти позитивного результату" [6]. Зрештою, у будь-якому

випадку існуючі та ймовірні проблеми у цій царині цілком можна вирішувати, використовуючи відповідні механізми (способи, засоби) публічного управління демографічною ситуацією. При цьому вельми корисним убачається чималий відповідний позитивний досвід, накопичений у різних країнах світу. Означене й обумовлює актуальність цього дослідження.

Передусім слід відзначити, що хоча в кожній країні реалізується власна демографічна політика, проте, зважаючи на реалії нашого буття, навряд чи можна вести мову про повну її самостійність. Так, зокрема, Є. Попиченко наголошує, що "у Меморандум національної безпеки США (1974 р.) вказано, що зростання населення в країнах, котрі розвиваються, становить загрозу національним інтересам США, а також про наміри цієї держави тримати демографічні процеси цих країн під власним контролем" [9]. До того ж "для реалізації геополітичних й одночасно стратегічних задумів країнам третього світу ідеологами всесвітніх організацій було вигадано "соціальне пугало" – загрозу перенаселення" [7]. Саме тому у Світі було реалізовано ряд заходів, спрямованих на регулювання (фактично, обмеження) народжуваності. Так, "за сприянням Міжнародної федерації планування сім'ї у більшості країн Європи та Америки було легалізовано аборт" [2; 8] та "запроваджено нові засоби контрацепції" [2]. Такі заходи, з одного боку, спростили статеве життя населення, а з іншого – обумовили скорочення кількості новонароджених дітей, а з тим – подальше старіння націй.

Водночас існує чимало країн "Південної Америки, басейну Карибського моря та Європи (Андорра, Ліхтенштейн, Монако, Польща, Сан-Марино), де законодавство чітко стоїть на позиціях охорони прав ненародженої дитини. В Ірландії, на Мальті, в ОАЕ, Єгипті, Анголі, Сирії, Ємені, Ірані, Афганістані, Шрі-Ланці, на Філіппінах тощо аборти допускаються лише при загрозі життю жінки" [14]. В Нікарагуа "забороняється робити аборт навіть при загрозі життю жінки;

лікар, котрий порушить законодавство, несе кримінальну відповідальність у вигляді ув'язнення й позбавлення волі на 6 років" [10].

Країни Скандинавії вирізняються "найбільш сильними й довготривалими традиціями, вагомою різнобічною підтримкою дітородної діяльності населення та досягнутими на цій ниві успіхами. Зокрема, там існують різного роду допомоги, що сприяють поліпшенню матеріального становища сім'ї, виплати, спрямовані на боротьбу з бідністю серед багатодітних тощо. Гнучка система відпусток, розвинута мережа дитячих дошкільних закладів і широке заохочуване державою залучення чоловіків до догляду за дітьми дозволяють поєднувати народження дітей і догляд за ними з трудовою діяльністю, що сприяє повнішій реалізації дітородних установок. Так, у Швеції пропонують 12 місяців оплачуваної відпустки по догляду за дитиною (оплата на рівні 80 % попереднього доходу, обов'язковий місяць для кожного з батьків). Залежність виплат від попереднього доходу сприяє максимальній економічній активності батьків у період до народження дитини та забезпечує зростання обсягу отримуваних ними коштів у період відпустки" [1]. Уряди європейських країн також надають економічну допомогу сім'ям з дітьми дошкільного віку. Наприклад, "в окремих країнах батьків повністю (Бельгія, Франції) або частково (Великобританія, Греція, Німеччина) звільнено від плати за утримання дитини в дошкільному закладі" [12].

Франція "одна з небагатьох країн, які мають чітко виражену політику підтримки багатодітності. Обсяг виплат на третю дитину більший за обсяг виплат на другу в 2,3 разу, а обсяг виплат на четверту зростає у 3,6 разу. До того ж, третя і кожна наступна дитина вважається однією податковою одиницею (попередні дві дитини обраховуються як половина такої), що зменшує суму нарахованого на сім'ю податку. Законодавство гарантує жінці повне забезпечення її соціальних прав шляхом надання, поміж іншим, оплачуваної відпустки у зв'язку з вагітністю та пологами, створення розгалуженої мережі

ясел і дитячих садочків. Також велика кількість установ й організацій забезпечують догляд за дітьми вдома. Загалом, право на допомогу жінці-матері у Франції безперечне. Є обов'язкові виплати на перший день школи, безкоштовні навчальні посібники до 8 класу, існують суттєві виплати для винаймання житла, особливо для самотніх матерів, транспортні пільги для багатодітних тощо" [13].

Отож, досвід багатьох країн свідчить, що "запровадження навіть дуже великих виплат при народженні дитини не здатне забезпечити реального поліпшення демографічної ситуації. Зумовлене такими заходами зростання народжуваності переважно відбувається внаслідок зсуву "календарів народжень", коли жінки вирішують народити раніше, ніж збиралися. Реальне збільшення народжуваності припадає лише на пізні вікові групи, що постають перед вибором: народити зараз чи вже ніколи. Зсув "календарів народжень" з часом призводить до спаду народжуваності та непередбачуваної репродуктивної поведінки. Настільки широке та беззастережне використання прямого стимулювання народжуваності, на якому зараз ґрунтується вся демографічна політика України, створює ризик збільшення народжуваності переважно серед малозабезпечених і маргінальних верств населення. Це, своєю чергою, може призвести до низки негативних соціальних наслідків, як-от відмови від дітей, зростання дитячої безпритульності тощо" [11].

З урахуванням вищевикладеного матеріалу можна зробити такі **висновки**. У світі накопичено чималий позитивний досвід в царині публічного управління демографічною ситуацією, адаптація якого до умов України може стати дієвим підґрунтям для подальшого розвитку національної економіки. Україні важливо запозичити той позитивний досвід морально-соціальних механізмів демографічної політики, ефективність яких поступово усвідомлюється органами управління інших держав, оскільки за уроки сексуальної революції, які нам намагаються "наполегливо викладати" вищеназвані міжнародні організації, наша держава ще буде довго розплачуватися здоров'ям і життям своїх громадян. При

цьому викликає інтерес "пронаталістка" демографічна політика Франції, гендерна політика Північних держав, створення умов для значного імміграційного приросту населення (США), політика на зменшення його кількості завдяки зниженню народжуваності й чіткому плануванні сім'ї (Китай), збереження національних традицій та релігійного стану (Індія, Афганістан, Іран, Пакистан...).

Уряди багатьох країн поєднують заходи, спрямовані на обмеження та стимулювання народжуваності. Проте останні, почасти, "не давали позитивних результатів" [5]. Попри відсутність швидкого відчутного позитивного ефекту, відповідні "продовжували розробляти та реалізовувати, адже переконатися в правильності реалізації будь-якого виду соціальної політики можна тільки через кілька років або навіть кілька десятиліть" [4].

Проведені узагальнення публікацій і результати власних досліджень за означеною проблематикою дозволили вдосконалити класифікацію складових публічного управління дітородною діяльністю населення:

1. *Напрями впливу*: регулювання числа народжених; покращання стану здоров'я населення; попередження передчасної смертності дітей та осіб у фертильному віці; упорядкування міграції населення.

2. *Способи впливу*: обмеження кількості дітей у сім'ї; стимулювання до зростання народжуваності; розвиток медицини; попередження травматизму, хронічних захворювань та летальних випадків у побуті та на виробництві тощо.

3. *Засоби впливу*: заборона абортів; запровадження нових засобів контрацепції; податкові пільги; грошові допомоги, виплати, доплати, субсидії; гнучкі відпустки; пропагування здорового способу життя; законодавче встановлення мінімального віку взяття шлюбу; закони, що обмежують свободу розірвання шлюбу або спрощують його.

Подальші наукові розвідки мають бути присвячені розробці конкретних рекомендацій, спрямованих на підвищення результативності публічного управління у соціальній сфері.

Список використаних джерел:

1. Авчухова А.М. Державна політика соціальної підтримки сімей з дітьми та основні шляхи її вдосконалення. Стратегічні пріоритети. 2012. № 2. С. 129–137.
2. Гаврилова Т.С. Некоторые аспекты взаимосвязи демографических и экономических процессов в Чили. Проблемы народонаселения и социально-экономическое развитие стран Латинской Америки / отв. ред. В.В. Вольский. Москва, 1971. С. 170.
3. Державна служба статистики України. Офіційний сайт URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ>. (дата звернення – 17.07.2018 р.).
4. Коломієць О.О. Державна політика економічної підтримки сімей з дітьми: порівняльний аспект. Стратегічні пріоритети. 2007. № 2. С. 103–113.
5. Лунгвиц К. Экономические и социальные проблемы рождаемости в ГДР // Проблемы народонаселения; за ред. Д.И. Валентея, В.В. Бодровой. Москва: Прогресс, 1977. С. 171.
6. Мельниченко О.А. Демографічні аспекти публічного управління розвитком територій. Сталій розвиток територій: проблеми та шляхи вирішення: матеріали VIII міжнар. наук.-практ. конф., 20 жовтня 2017 р. / за заг. ред. О.Ю. Бобровської. Дніпро: Вид-во ДПІДУ НАДУ, 2017. С. 31–35.
7. Назар Н.О. Міжнародний досвід реалізації демографічної політики. Державне будівництво. 2009. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2009_1_66. (дата звернення – 21.07.2018 р.).
8. Обухов М., Рудыкин Г. Что такое аборт? URL: <http://209.85.135.104/search?q=cache:XnhnMiNWhxwJ:life.orthomed.ru/zhizn/aborti>. (дата звернення – 21.01.2017 р.).
9. Попыченко Е. Духовно-нравственный кризис в молодежной среде. URL: <http://66.102.9.104/search?q=cache:dVBmispis7EJ...> (дата звернення – 21.01.2017 р.).
10. Президент Никарагуа подписал закон о запрещении аборт. URL: http://www.demographia.ru/articles_N/index.html?idR=24&idArt=646. (дата звернення – 21.01.2017 р.).
11. Цвігун І.А. Формування демографічної безпеки України: дис. ... д.е.н.: спец. 08.00.07 "Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика". Тернопіль, 2015. 504 с.
12. Щедрова Г.П. Демографічна політика як чинник національної безпеки держави: порівняльний аспект. Сучасне суспільство. 2014. Вип. 2. С. 184–201.
13. Koppen K. Second births in Western Germany and France. Demographic Research. 2006. Vol. 14. P. 295–330.
14. Women on Waves Abortion laws Worldwide. URL: <http://www.womenwaves.org/set-1020.245-en.html>. (дата звернення – 21.01.2017 р.).

Нікітченко О. О.

викладач кафедри економіки, права та управління бізнесом

Обнявко О. В.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри маркетингу,

Чернишова Л. В.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічного аналізу,

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РИНКУ МЕДУ В УКРАЇНІ

Україна виробляє 4-5% світового меду, що забезпечило їй третє місце серед світових експортерів з часткою у 10%. В Європі наша країна посіла перше місце за виробництвом меду [1] (рис. 1).

За 10 років структура експорту українського меду змінилась, головним чином, через майже повне нівелювання частки експорту до країн СНД. Основним покупцем меду з України залишаються країни ЄС. Минулого року наша країна поставила на ринки ЄС 71% свого експорту меду, частка США та Канади склала 23%, а країн Азії – 5% [1]. Квота ЄС на мед зазвичай вичерпується українськими виробниками вже протягом першого місяця кожного року.

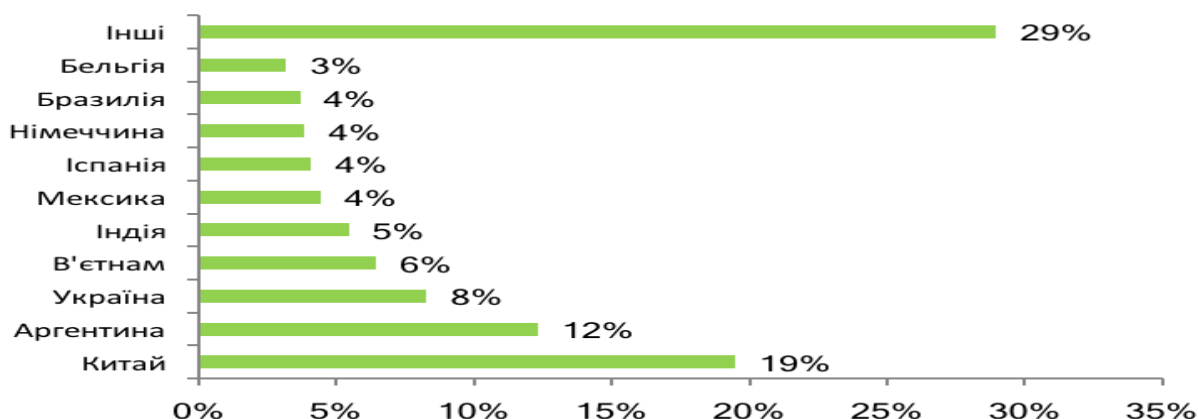


Рис. 1. Частка окремих країн на світовому ринку меду натурального, %

Джерело: побудовано на підставі [2]

Найбільшими імпортерами у минулому році стали Німеччина із часткою 34%, Польща (22%), Франція (11%), Бельгія (8%) та Іспанія (7%) [1]. У 2018 році за період з січня по серпень структура експорту дещо змінилася (рис. 2): частка Німеччини склала майже 29%, Польщі – 17%, США – 11% (але закупівлі цією країною в поточному році зростають) [3].

Встановлюючи кожного року рекорд з експорту меду, Україна за 10 років збільшила поставки на зовнішні ринки у 20,5 разів (рис. 3). Так, у 2017 р. експортні об'єми складала 67,8 тис. тонн на суму 133,9 млн. дол. США [1].

Представлені на рис. 3 дані підтверджують тенденцію підвищення експортних можливостей України щодо експорту натурального меду, що, в свою чергу, говорить про зростаючі виробничі можливості товаровиробників натурального меду в Україні.

Проте, слід врахувати, що за оцінкою експертів, 98% виробництва меду в Україні зосереджено в приватних господарствах населення і лише 2% виробляється зареєстрованими суб'єктами господарювання.

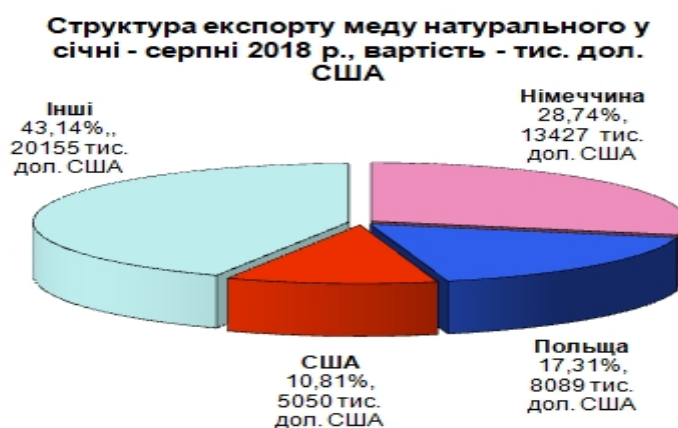


Рис. 2. Частка найбільших імпортерів меду натурального з України у січні-серпні 2018 року, %

Джерело: побудовано на підставі [3]

У десятку лідерів з експорту меду серед великих українських компаній входять: «Юкрейніан Бі» та «Бартнік», «Асканія-Пак», «Агро Іст Трейд»,.

«Український мед», «Співдружність», «Лумелі», «Медовий край», «Діоніс мед», «Безпека Меду», «Джеса».



Рис. 3. Динаміка експорту меду натурального з України у 2011-2018 роках, дол. США

Джерело: побудовано на підставі [3]

У той же час, перебуваючи одним з світових лідерів з експорту меду, Україна продає мед за самою низькою у світі ціною (рис. 4) [4], оскільки український мед належно не сертифікований, на має необхідного маркування та належної упаковки і продається за ціною не кінцевого товару, а в якості сировини. Ціна на внутрішньому ринку в Україні іноді даже вище – 1,5-3 дол. США.



Рис. 4. Рівень середньої експортної ціни меду натурального за окремими країнами, дол. США

Джерело: побудовано на підставі [4]

Незначні обсяги високоякісного меду Україна імпортує переважно з Чехії та США (рис. 5), але вони навіть не співставляються з величезними обсягами експорту меду з України.



Рис. 5. Динаміка імпорту меду натурального до України у 2011-2018 роках, дол. США

Джерело: побудовано на підставі [3]

Зіставлення обсягів імпорту та експорту натурального меду на території України, демонструє значне перевищення експорту над імпортом, що свідчить про те, що в країні існує надлишок внутрішніх ресурсів для того, щоб повністю задовольнити зростаючі потреби як внутрішнього, так і світового ринку меду і завдання полягає у комплексному підході до маркетингового просування цього товару для суттєвого збільшення виручки товаровиробників.

Для розвитку ринку натурального меду доцільно здійснити такі заходи: 1) необхідно удосконалити законодавчу базу ринку меду в Україні, яка зараз включає 44 нормативні акти, багато з яких має низку недоліків; б) треба надати організаційну та інформаційну державну підтримку виробництву та споживанню в Україні органічного меду та продуктів бджільництва у сфері статистики виробництва, сертифікації (у тому числі сертифікації органічної продукції) та маркування такої продукції, що буде сприяти зростанню їх експортних можливостей; в) слід забезпечити державну підтримку в Україні виробництву продуктів харчування, зокрема, дитячого харчування, та фармакологічних продуктів на основі органічного меду та продуктів бджільництва; г) треба

започаткувати державну програму селекційної роботи із відтворення та поширення сімей бджіл в Україні та на державному рівні – вирішити проблему негативного впливу на бджіл від застосування засобів захисту рослин (ЗЗР) агропідприємствами; д) необхідно інтенсифікувати переговори з країнами ЄС щодо збільшення експортної квоти органічного меду та продуктів бджільництва з України; є) треба виділити окремою позицією «Розвиток виробництва меду органічного та продуктів бджільництва» в Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, Концепції розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018–2020 роки та Концепції державної Програми органічного землеробства в Україні; ж) підтримуємо також пропозицію щодо впровадження такої форми організації маркетингової діяльності на ринку меду та інших продуктів бджільництва, як створення регіональних центрів для збору меду, куди виробники можуть поставляти власну продукцію і отримати гарантії її реалізації [5, с.159].

Список використаних джерел:

1. Україна за 10 років збільшила експорт меду у 20 разів. – URL: <https://kurkul.com/news/12913-ukrayina-za-10-rokiv-zbilshila-eksport-medu-u-20-raziv> Світовий ринок меду та його перспективи <https://shuvar.com/news/1958/Svitovyy-rynok-medu-ta-yoho-perspektyvy>
2. Світовий ринок меду та його перспективи. – URL: <https://shuvar.com/news/1958/Svitovyy-rynok-medu-ta-yoho-perspektyvy>
3. Сумарний обсяг імпорту та експорту у розрізі товарних позицій за кодами УКТЗЕД // Офіційний портал Державної фіскальної служби України. – URL : <http://sfs.gov.ua/ms/f11>
4. Сколько меда экспортировала Украина в 2015-2018 годах. – URL: <https://ru.slovoidilo.ua/2018/08/20/infografika/jekonomika/skolko-meda-eksportirovala-ukraina-2015-2018-godax>
5. Микитюк С.І. організація маркетингової діяльності на ринку меду / С.І Микитюк // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – №4 (70). – Том 2 . – С.154-160.

Слатвінська М. О.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ВПЛИВУ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ

Останнім часом в Україні загострюються проблеми щодо джерел наповнення бюджету, основних напрямів використання фінансових ресурсів держави, методів фінансування, оптимізації витрат. Крім того, поглиблюються соціальні диспропорції, зростає рівень бідності [1], що є однією з найбільш вагомих проблем соціально-економічного розвитку. Це актуалізує необхідність дослідження фіскальної політики України з точки зору її впливу на соціально-економічний розвиток держави.

На думку Д. М. Носікова, який розглядає фіскальну політику з позиції формування статей доходів державного бюджету, її структурними елементами виступають: податкова політика; політика щодо неподаткових надходжень; політика щодо доходів від операцій з капіталом; політика зовнішніх запозичень; політика щодо цільових фондів; трансфертна політика [2]. Така позиція автора концентрує увагу на фіскальній функції держави, залишаючи осторонь видатки бюджету та їх регулюючий вплив, а також проблеми перерозподілу фінансових ресурсів, ефективності використання бюджетних коштів. Враховуючи, що фіскальна політика охоплює значно ширший фрейм, а її структура представлена не лише окресленими вище елементами, є необхідність дослідження цього феномену із застосуванням комплексного підходу.

Під фіскальною політикою варто розуміти [3] комплекс заходів, методів, прийомів уряду спрямованих на формування, розподіл і використання централізованих фондів держави, вирішення протиріч, що виникають як реакція на зовнішні та внутрішні фіскальні шоки, згладжування дисбалансів, які

утворюються у фінансовій сфері, шляхом зміни державних видатків, системи оподаткування та соціальних внесків, з метою впливу на економіку і реалізації завдань стратегії сталого розвитку країни.

Фінансова політика, будучи методом державного та безпосередньо фінансового регулювання, здійснюється із застосуванням таких інструментів як податки, збори, внески, доходи, державні видатки, трансферти, державні закупівлі, кредити, позики. Саме через ці інструменти здійснюється вплив на соціально-економічні процеси в країні, підвищення зайнятості та конкурентоздатності економіки, стимулювання/стримування економічного зростання. Їх раціональне і своєчасне застосування, відповідно вимогам часу, має стимулювати суб'єктів господарювання до впровадження інноваційних технологій, нівелювати галузеві і територіальні диспропорції та інше.

Доцільно зазначити, що фінансова політика носить як об'єктивні так і суб'єктивні ознаки та є виключно прерогативою держави, адже саме держава (в особі її органів) формує та розподіляє централізовані фонди грошових коштів. Під централізованими грошовими коштами (централізованими фінансовими ресурсами) в нашому дослідженні розуміються такі фінансові фонди, які утворюються і використовуються державою як суб'єктом влади для реалізації її функцій з метою задоволення потреб суспільства у благах.

Об'єктивний зміст фінансової політики проявляється через функції які вона виконує, а суб'єктивний має бути обмежений рамками законодавства. Тобто, мова йде про нормативно-законодавче забезпечення і регулювання. Це обґрунтовується тим, що формування і реалізацію фінансової політики здійснює людина (в особі представника влади), і її особисте суб'єктивне ставлення до тих чи інших соціально-економічних процесів чи регулюючих норм має бути максимально обмеженим, адже повинні переслідуватись загальнодержавні цілі. Як зазначає Ю. Є. Петруня [4, с.5] представники влади, вирішуючи суспільні економічні проблеми в цілому, насамперед, виходять із своїх власних

економічних чи інших інтересів. З цього приводу у своїй роботі В. М. Геєць [5, с.19] акцентує увагу на вагомій суперечності реальної дійсності і стверджує, що управлінські структури в наш час фактично втрачають свої службові функції. Це проявляється в тому, що вони виходять з-під громадського контролю і намагаються здобути повну владу, як над економічними, так і над політичними процесами.

Для забезпечення стійкого соціально-економічного зростання важливим є підсилення регуляторності фіскальної політики держави щодо ефективного формування, перерозподілу і використання централізованих фінансових ресурсів. Крім того, в умовах модернізаційних перетворень, актуалізується необхідність стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні, яка може стати мейнстрімом соціально-економічного розвитку країни. Наприклад у 2016 році лише 16,6% підприємств України впроваджували інновації, тоді як займалися інноваціями 18,9%. Водночас, питома вага загальної суми витрат на фінансування інноваційної діяльності у ВВП в 2016 році складала 0,97 % [6, с. 323]. Це свідчить про недостатність заходів щодо стимулювання інноваційної діяльності в Україні та необхідність здійснення з боку держави підтримки реалізації інновацій у пріоритетних галузях та секторах економіки; створення умов для залучення інвестицій в інноваційну сферу, досягнення оптимального балансу між застосуванням методів стимулювання інноваційної діяльності прямої та непрямої дії.

В реаліях сьогодення спостерігається зростання міжгалузевих та міжрегіональних диспропорцій. Виходячи із сутності інвестицій, фіскальна політика має створювати умови для їх залучення у стратегічно важливі для економіки країни галузі, а отже фіскальне регулювання повинне сприяти нагромадженню інноваційно-інвестиційного потенціалу. Крім того, враховуючи, що фіскальна політика охоплює податкову, бюджетну, боргову, соціальну політику в частині державних цільових фондів та формується і здійснюється на

стику інвестиційно-інноваційної політики, монетарної, соціальної, митної, політик, виникає необхідність в узгодженні стратегії і тактики їхньої реалізації.

Список використаних джерел:

1. Світовий банк підрахував кількість бідних в Україні [Електронний ресурс] / Слово і діло. – Режим доступу до матеріалів: <https://www.slovoidilo.ua>.
2. Носіков Д. М. Фіскальна політика держави: теоретико-правовий аспект / Д. М. Носіков // Державне будівництво та місцеве самоврядування. – 2016. – Вип. 31. – С. 178-192.
3. Слатвінська М. О. Фіскальна політика: дискусійність наукових поглядів/ М. О. Слатвінська // Вісник черкаського університету. Серія: Економічні науки. - 2018. - №1. - С. 53-61. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789>.
4. Петруня Ю.Є. Економічна політика держави: реальності та ілюзії відображення суспільного вибору / Ю. Є. Петруня // Економічна теорія. - №3. – 2008. – С. 3-10.
5. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В М Геєць; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2009. – 864 с.
6. Слатвінська М. О. Стимулювання інноваційної діяльності як мейнстрім розвитку економіки / М. О. Слатвінська // Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка. Кам'янець-Подільський - 2017. - №27. - С. 321-328.

Стефанюк С. Б.

*Науковий керівник: доцент кафедри
банківської справи, к. е. н. Галайко Н. Р.
Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»*

ОВЕРДРАФТ ЯК ОДИН ІЗ ВИДІВ КОРОТКОСТРОКОВОГО КРЕДИТУВАННЯ

Сьогодення потребує, з одного боку, вдосконалення методик проведення традиційних видів банківських послуг, а з іншого, — впровадження принципово нових банківських послуг. Одним із відносно нових видів банківських послуг є кредитування в формі овердрафту, тому особливо актуально визначити основні характеристики даного кредитного продукту, особливості надання та моніторингу.

Дослідженням теоретичних і практичних засад кредитування займалося чимало вітчизняних науковців, серед яких: Гриньова В. М., Донець О. Б. Колодізєв О.М., Кузнецова С. А., Тафейчук К.С. та ін.

Проте незважаючи на широкий спектр праць з окресленої проблеми існує необхідність глибокого аналізу особливостей надання, користування та погашення короткострокового кредиту у формі овердрафту, а також оцінки кредитних ризиків для банків, надаючи такі «кредити довіри» та визначення шляхів їх мінімізації.

Найбільш поширеними видами кредиту, що застосовується українськими банками, є кредитування по системі овердрафт, кредитування по відкритій кредитній лінії та кредитування фізичних осіб під прийнятну заставу [1].

Овердрафт – це своєрідний «кредит довіри», наданий банком надійному клієнту понад залишок на його рахунку в цьому банку в межах заздалегідь обумовленої суми.

Кредит у формі овердрафту може надаватися не тільки юридичним, а й фізичним особам (в т.ч. з використанням пластикових карток) як у національній, так і в іноземній валюті. Користування овердрафтом, на відміну від традиційного кредитування, дає можливість у будь-який час без оформлення додаткових документів скористатися кредитними ресурсами для покриття тимчасової нестачі обігових коштів [2].

За цільовим призначенням, овердрафт не дуже зручний для фінансування капіталовкладень, наприклад, з метою придбання нерухомості чи транспортних засобів, але необхідний для кредитування під обігові кошти. Овердрафт не надається сільськогосподарським виробникам, трестовим і страховим компаніям, а також підприємствам, які є фінансовими посередниками.

Овердрафт – це послуга, до якої потрібно підходити відповідально. Якщо ліміт вичерпано і не погашено або стався його перевитрата, банк нараховує підвищені штрафні відсотки, як правило, в подвоєному розмірі [4].

Проаналізуємо динаміку овердрафтного кредитування на прикладі ПАТ АКБ «Львів». Аналізуючи динаміку овердрафтного кредитування юридичних осіб банком Львів у 2016-2017 рр. бачимо збільшення величини наданих

овердрафтів до 458 425 тис. грн при загальному збільшенні кредитів наданих юридичним особам у 2017 році до 911 788 тис. грн. (рис. 1)

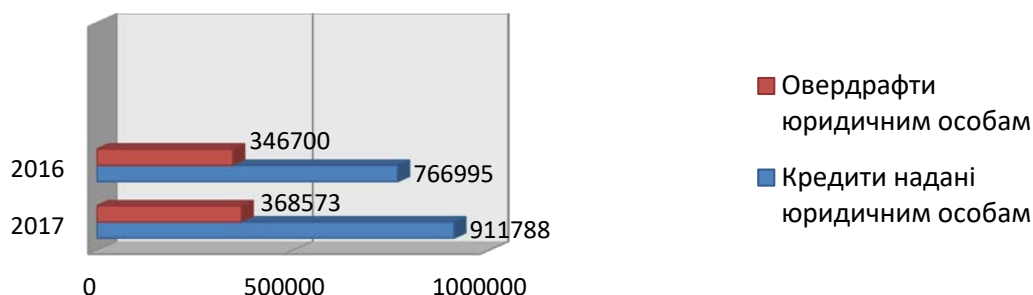


Рис.1 Динаміка наданих овердрафтів юридичним особам [розроблено автором на основі 3].

Важливо дослідити які саме види економічної діяльності фінансувалися банком у 2017 році. для визначення подальшої стратегії діяльності банку та аналізу реального сектору економіки в цілому (табл. 1).

Таблиця 1

Структура кредитів у формі овердрафту юридичним та фізичним особам у 2017-2016 рр.

Вид економічної діяльності	2017		2016	
	Сума, тис. грн	%	Сума, тис. грн	%
Юридичні особи	368 573	80%	346 700	82%
Виробництво	2 740	1%	3 162	1%
Операції з нерухомим майном, оренда, надання послуг	114 308	14%	55 659	13%
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів	303 887	22%	98 565	23%
Сільське господарство	47 380	6%	26 338	6%
Переробна промисловість	272 513	16%	74 828	18%
Будівництво	110 691	11%	46 078	11%
Транспорт	141 361	9%	39 748	9%
Інші	38 951	1%	2 322	1%
Фізичні особи	89 852	20%	77 793	18%
Усього овердрафтів без резервів	458 425	100%	424 493	100%

Джерело: [3].

Підрахувавши відсоткове співвідношення наданих овердрафтів кожному виду діяльності, враховуючи овердрафти фізичним особам, у загальній сумі овердрафтів, можемо представити дані у вигляді діаграми (рис. 2).

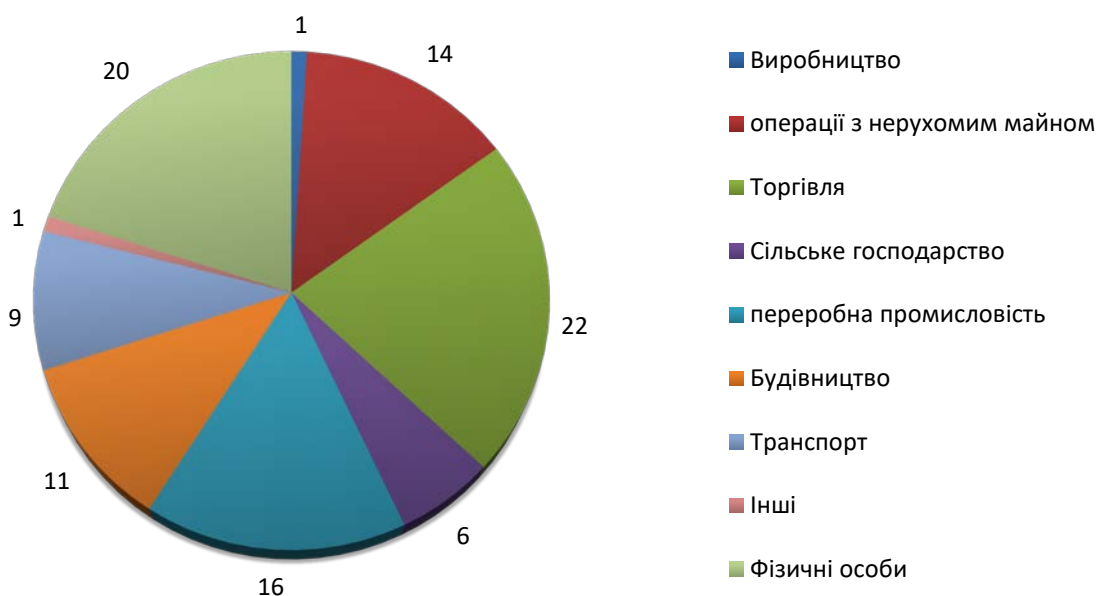


Рис. 2 *Обсяг наданих овердрафтів юридичним та фізичним особам [розроблено автором на основі 3].*

Можемо зробити висновок, що найбільше у 2017 році банком було видано овердрафтів підприємствам, які займаються торгівлею, ремонтом автомобілів та побутових виробів (22%), що свідчить про спрямованість нашої економіки не на виробництво, а лише на реалізацію, і здебільшого імпортованих товарів.

Овердрафт є зручним та дешевим джерелом фінансування термінових потреб фізичних осіб, малих і середніх підприємств у ресурсах. Основна увага банку в процесі надання овердрафту має бути спрямована на дотримання умов кредитного договору позичальником та стан його кредитоспроможності. Своєчасне коригування ліміту овердрафту на основі оперативного контролю за фінансовим станом позичальника та погашенням кредиту дає можливість

уникнути викривлень та помилок при оцінці кредитних взаємовідносин банку з позичальником.

Овердрафт є корисним для позичальника, тому що дозволяє задовольнити короткострокову потребу в позичкових коштах, а для банку – сприяє розширенню власної клієнтської бази та отриманню додаткового доходу від розміщення тимчасово вільних кредитних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Бугель Ю. Напрямки удосконалення системи банківського кредитування позичальників. Світ фінансів. 2 (15), травень 2014 р.
2. Глосарій банківської термінології НБУ Електронний ресурс. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123483&cat_id=123219
3. Фінансова звітність ПАТ АКБ «Львів» за рік, що закінчився 31 грудня 2017 року. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.banklviv.com/>
Шляхи вдосконалення та перспективи розвитку методів банківського кредитування юридичних осіб Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/reports/bank/20705/>

Супруненко С.А.,
доцент кафедри менеджменту,
Університет державної фіскальної служби України,
м. Ірпінь

КОРПОРАТИВНА ВЗАЄМОДІЯ В ПОДАТКОВОМУ ПЛАНУВАННІ

Аналіз ситуації, що склалася в податковій сфері українського суспільства, показує, що рівень довіри населення цієї інституції державної служби неухильно знижується.

Тим часом саме тут знаходиться зосередження трьох фундаментальних інтересів громадян: економічних, соціальних, політичних. З цієї точки зору сфера податкових відносин, покликана, дотримуючись інтересів держави, обслуговувати інтереси громадян, є одним з найбільш репрезентативних показників, що характеризують ступінь зрілості правової культури держави та податкової культури його громадян.

Податкове планування і механізм його реалізації покликані забезпечувати гармонійне функціонування держави, будучи його невід'ємною ознакою.

«Податки є примусовими зборами (пожертвуваннями) з доходу і майна підданих, що стягуються в силу верховних прав держави заради здійснення, вищих цілей державного устрою», - говорив С.Ю. Вітте [1]. Тому обов'язок платити податки носить, перш за все, не приватно, а публічно-правовий характер.

В сучасних умовах податкові відносини все більше стають одним з головних засобів системи управління, універсальним регулятором у всіх основних сферах життєдіяльності суспільства, безпосередньо зачіпаючи і висловлюючи інтереси громадян. Ця обставина в світлі становлення в Україні громадянського суспільства істотно загострює проблему взаємодії держави (в особі представляють його інтереси органів і державних службовців) і громадян (як індивідуально, так і в формі їх різних об'єднань економічного, соціального і політичного характеру). Це, в свою чергу, актуалізує проблему дослідження стану такої взаємодії в цілому і, як наслідок, породжує потребу пошуку і формування його нових, цивілізованих форм.

Очевидно, що здійснення фіскальної функції держави не завжди ґрунтується на вільній згоді, це обумовлює необхідність управляти цим процесом за допомогою інструментів ідейно-психологічного впливу на поведінку і свідомість громадян з метою мобілізації та орієнтації, які налаштовують їх життєві позиції вольових імпульсів в потрібному напрямку. При цьому слід враховувати, що люди співвідносять звернені до них установки, ідеї, програми зі своїми функціональними групами інтересів, життєвим досвідом, соціальними реаліями. Реалії ж сьогодення такі, що характер відносин держави зі своїми громадянами в податковій сфері багато в чому сприяє зростанню соціальної напруженості. Фактори, що визначають такий стан справ, дуже різноманітні, але їх сукупність і векторна спрямованість їх впливу дає можливість типізації не тільки причин, на рівні об'єктивних (у вигляді неспроможності податкової політики і механізму її здійснення) або суб'єктивних

(культура здійснення владних повноважень державними службовцями або податкова культура громадян), а й пошуку оптимізації форм взаємодії.

Таким чином, актуалізація самого проблемного поля стану і тенденцій розвитку протидії/взаємодії держави і громадян в системі податкового планування породжує потребу в теоретичній рефлексії ступеня зрілості цього стану і визначенні можливостей регулятивного впливу, оптимізуючого характер такої взаємодії за допомогою зміни основ механізму податкового планування на різних рівнях державного управління економікою. Іншими словами, мова йде про зростаючу потребу трансформації державного управління від «культури влади» до «культури сервісу».

З цієї точки зору найбільш актуальними стають проблеми подолання обмеженості функціонально-організаційних відносин і пошук регулятивних інструментів (способів, засобів) особливого безконфліктного взаємодії всіх учасників податкових відносин, що мають не завжди збігаються, а часом навіть суперечливі інтереси: державних службовців, представників організацій, підприємців, громадян, які, виконуючи свої статусні ролі, крім того, ще всі без винятку є і платниками податків, що дає можливість їх об'єднання. Одним з можливих механізмів такого «об'єднання навколо мети» може виступати корпоративне взаємодія, здатна долати рамки організаційно-функціональної відмінності.

В цілому ж огляд ступеня розробленості теми свідчить про те, що у вітчизняній науковій літературі досі ще явно бракує спеціальних робіт, в яких аналізується зміст корпоративної культури з точки зору визначення її ролі в системі податкового планування взаємовідносин держави і суспільства. Тим часом спрямованість стратегії розвитку української державності на формування правової держави і громадянського суспільства досить серйозно загострює проблему взаємовідносин влади і суспільства в його різноманітних проявах. У цьому руслі дослідження можливості корпоративної взаємодії державних

службовців та громадян в податковому плануванні, як обопільно зацікавлених сторін, в прямій постановці проблеми практично не розроблено у вітчизняній податковій сфері, а різні аспекти цієї проблематики ще слабо вивчені і мало відображені в науковій літературі.

Взаємодія службовців податкових органів та платників податків представляє актуальну проблему для сучасного українського суспільства. Суб'єктами взаємодії тут і з одного, і з іншого боку є громадяни, які виконують різні статусні ролі, включені в організаційні корпоративні відносини. Невірно поняті інтереси функціональних груп і прийняті неформальні норми їх відносин в поєднанні зі стратегією «культури влади» є основою виникнення напруженості в податковій сфері і характеризуються малоефективною системою податкових взаємовідносин. Включення механізму податкового планування зближення груп інтересів в простір податкових відносин може сприяти принципової зміни характеру взаємовідносин різних функціональних груп. У цьому сенсі слова, виходячи з природи формується громадянського суспільства і правової держави, інноваційної формою регуляції податкових відносин в системі податкового планування може виступити система корпоративного взаємодії. Саме вона може стати передумовою для трансформації переважаючих на сучасному етапі розвитку відносини «культури влади» у відносини «культури сервісу» і, в підсумку, сприяти практичною реалізацією концепції клієнто-орієнтованою діяльності державних органів та податкових органів зокрема.

Принципово новою формою соціального партнерства, яка знімає основне протиріччя податкових відносин, є корпоративне взаємодія, яке в широкому сенсі, являє собою систему відносин між різними взаємодіючими суб'єктами з приводу гармонізації інтересів, забезпечення синергії, як їх спільної діяльності, так і їх взаємовідносин з зовнішніми контрагентами в досягненні поставлених цілей. Глибокий аналіз змістовних можливостей корпоративної взаємодії володіє здатністю виходити за граничні рамки корпоративної культури професійної

корпорації, дозволяє дати інтерпретацію даного феномену в контексті вивчення податкових відносин, згідно з якою корпоративне взаємодія - це одна з форм соціальної взаємодії, що об'єднує спільні дії учасників податкових відносин по реалізації загальних цілей і формування умов, в яких на найкращим чином здійсниться їх досягнення, що володіє наступними ознаками: узгодженістю інтересів, взаємної відповідальністю, корпоративною культурою і виконує функції гармонізації інтересів держави та її громадян.

Аналіз зарубіжного досвіду [2] дозволяє зробити висновок про те, що клієнтно-орієнтована концепція діяльності податкових органів є стратегією реалізації моделі корпоративного взаємодії громадян в податковій сфері, оскільки в рамках реалізації даної концепції знаходять практичне втілення ряд системних елементів концептуальної моделі корпоративного взаємодії громадян в податковій сфері. По-перше, це відображена в корпоративній філософії думка про доброчесну податкову поведінку, високу податкову культуру та соціальну відповідальність. По-друге, партнерський стиль взаємодії, корпоративна етика, що базується на Кодексі етики професійних бухгалтерів і Кодексі етики та службової поведінки державних цивільних службовців. По-третє, турбота про якість послуг, що надаються, включає в себе прояв корпоративної відповідальності перед суспільством за якість своєї професійної діяльності, з одного боку, і вирішення проблеми якості життя людей, що виражає ступінь задоволеності їх матеріальних і культурних потреб, з іншого.

Список використаних джерел:

1. Миронова О.А., Ханафеев Ф.Ф. Налоговое администрирование. М.: Изд-во Омега-Л, 2005, С. 30.
2. Зверева Т.В. Корпоративное взаимодействие российских граждан в налоговой сфере: концептуальная модель и средства ее реализации как инновационного способа управления налоговыми отношениями. Ростов н/Д.: Ростиздат, 2012. – 310 с.

Шаталова Л. С.
*кандидат економічних наук,
викладач кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса*

ФЕНОМЕН ЕКОНОМІЧНОЇ САМОДОСТАТНОСТІ РЕГІОНУ

Прискорене нарощування державного боргу України протягом останніх років є індикатором загострення існуючих в економічній сфері проблем. Так, за даними Міністерства фінансів України на 1 січня 2018 року державний борг України досяг 2141,7 млрд грн і склав 71,8% від ВВП [1]. Очевидною є необхідність пошуку ендогенних джерел фінансових ресурсів для погашення існуючих боргів, а також створення умов для подальшого збалансованого існування та розвитку в межах коштів, що генеруються суб'єктами економічної діяльності нашої країни. Фінансування поточних витрат за рахунок ще не зароблених витрат наступних поколінь робить виклик національній безпеці держави. Водночас не вирішені національні проблеми загострюються глобалізаційними процесами, що мають місце в сучасному світі.

Вирішення гострих проблем в економічній сфері нашої країни на тлі загальносвітових актуалізує низку концептуально нових явищ та процесів, серед яких фундаментальним виступає феномен економічної самодостатності регіону. Проектування на мезо рівні є об'єктивною закономірністю, оскільки сучасна світова практика підтверджує ефективність зсуву із загальнонаціонального на регіональний рівень при вирішенні складних соціо-економічних проблем.

Феномен самодостатності бентежив розум людини з античних часів. Протягом багатьох років люди дискутують з приводу змістовного наповнення даного терміну, внаслідок чого змінюється його сутність та розширюються сфери застосування. Аналіз процесу становлення поняття «самодостатність» та його дифузії зі знаннями різних сфер дозволили викристалізувати різні наукові підходи до його трактування, зокрема, філософський, релігійний, психологічний,

соціологічний, управлінський та соціо-економічний [2, С. 48-49]. Розсіювання феномену самодостатності в багатьох сферах знань та діяльності свідчить про його глибокий зміст, що криється за досить простою, на перший погляд, назвою.

Переломлення феномену самодостатності крізь призму економічних знань та проектування на мезо рівень дають можливість сформулювати визначення економічно самодостатної регіональної системи. Економічно самодостатною можна вважати регіональну економічну систему, яка в процесі свого функціонування забезпечує достатній рівень розвитку і задовольняє поточні проблеми за умови ефективного використання власного потенціалу, а також створення умов для його нарощування. Іншими словами, самодостатною вважається така регіональна економічна система, в якій функціонує налагоджений механізм взаємовідносин таким чином, що діяльність жодного із суб'єктів не є обтяжливою для інших. В даній системі створені умови, в яких кожен із суб'єктів своєю діяльністю забезпечує просте та розширене самовідтворення. За таких умов, зокрема, господарюючі суб'єкти спроможні організувати свою діяльність таким чином і з таким результатом, щоб виконати всі свої зобов'язання, відшкодувати витрати та забезпечити розширене самовідтворення. Робітники здатні продуктивно працювати, створюючи необхідну та додаткову вартості, що дозволить забезпечити гідний рівень життя та саморозвиток, сплачуючи при цьому безболісно податки. Фіскальна система налагоджена так чином, щоб ненав'язливо перерозподіляти фінансові ресурси та виконувати стимулюючу функцію. Результатом збалансованості системи та співробітництва є синергетичний ефект [2, С. 53]. Самодостатність є латентною характеристикою, яку можна оцінити за допомогою певного набору показників, що віддзеркалюють як потенційні можливості економічної системи, так і ефективність їх використання.

Створення спроможних (по суті самодостатних) територіальних громад шляхом їх укрупнення є метою децентралізаційних процесів, що відбуваються в

нашій державі. Проте на сьогоднішній день першочерговими виступають проблеми правових основ децентралізації, а також проблеми перерозподілу фінансових ресурсів. Представники органів державної влади безупинно звітують про збільшення доходів місцевих бюджетів, переваги створення об'єднаних територіальних громад. Зазначені заходи є важливими, проте не слід забувати про те, що вони вторинні. Першочерговими питаннями повинні стати ті, що пов'язані зі створенням доданої вартості у виробничих процесах.

Органи державної влади та місцевого самоврядування повинні робити акценти на створенні умов для суб'єктів господарювання для підвищенні ефективності економічної діяльності, оскільки дію об'єктивних економічних законів не можуть відмінними ніякі нормативно-правові акти. В адміністративно-територіальних одиницях регіонів слід виділяти пріоритетні види економічної діяльності, які здатні стати локомотивами економічного розвитку. Оновлення основних виробничих фондів, впровадження прогресивних технологій, підвищення якості трудових ресурсів, вдосконалення структури економічних систем усіх рівнів повинні стати першочерговими заходами для органів управління усіх рівнів. Умовою здійснення зазначених заходів є залучення інвестицій. Створення конкурентоспроможної продукції, затребуваної на інших регіональних та світових ринках забезпечить генерування фінансових ресурсів, що, в свою чергу, дозволить задовольнити потреби в товарах та послугах, виробництво яких є економічно недоцільним в конкретній місцевості, а також забезпечити розширене відтворення. Таким чином, регіональні економічні системи повинні отримати імпульси для економічного розвитку та зростання, які с певним часовим лагом відчує національна економіка.

Таким чином, забезпечення економічної самодостатності на рівні регіону не можливе без створення ефективної конкурентоздатної економічної системи. На жаль, заходи, що здійснюються в рамках реформи децентралізації, є в більшій мірі паліативними. Головні акценти повинні бути зроблені на сферах, де

створюється додана вартість, а не - перерозподіляється. В основі реформи децентралізації повинна бути здатність генерувати фінансові потоки об'єднаними територіальними громадами. Проте в децентралізаційних процесах основні акценти зроблено на скороченні витрат.

Головним критерієм успішності проведених реформ, в тому числі реформи децентралізації, має стати підвищення добробуту населення. Проте статистичні дані свідчать про зниження рівня життя, прискорене природне скорочення населення в розрізі всіх областей України та міграцію населення в пошуках високооплачуваної роботи за кордоном.

Список використаних джерел:

1. Державний борг України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/2018>.
2. Економічна самодостатність регіонів України: теоретичні основи, механізм забезпечення, оцінка: монографія / Т.В. Уманець, Л.С. Шаталова; Одес. нац. екон. ун-т. – О.: Інтерпрінт, 2015. – 260 с.

Янковий В. О.

к.е.н.,

доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом,

Лозінський Р.С.

студент 6 курсу 6 групи факультету економіки

та управління підприємництвом

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса

ЗАСТОСУВАННЯ ДИНАМІЗОВАНОЇ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЙ У ПРОГНОЗУВАННІ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ

У даний час український ринок металопрокату знаходиться у більш складному становищі ніж це було декілька років назад. Існує декілька причин чому ємність ринку металопрокату в Україні в 2018 році падає, чому імпорт металопрокату вітчизняних підприємств та країни в цілому зростає. Одна із головних причин цьому досить наявна: окупація великих центрів накопичення підприємств, які виробляють металопрокат та ускладнення або навіть

неможливість їх функціонування. Також можна назвати превалювання екстенсивного росту виробництва над інтенсивним, що сильно знижує конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на міжнародному ринку металопрокату. Усе це замикається інвестиційною непривабливістю, або її повільною стагнацією в Україні та страх потенційних інвесторів щодо здійснення тих необхідних вкладень у металургію, які б надали «друге дихання» цій галузі та економіці в цілому, оскільки металопрокат та металургія як галузь займає досить вагоме місце в економіці України. Тому труднощі, з якими стикаються підприємства на ринку металопрокату показують, що рішення які приймаються на основі минулого досвіду або навіть інтуїції керівників не можуть повною мірою та своєчасно бути якісними управлінськими рішеннями в умовах сучасності ринку, який зараз можна характеризувати як нестабільний, невизначений та схильний до випадковості. Тому в таких умовах постає необхідність прийняття таких управлінських рішень, які б дали змогу мінімізувати ризики, притаманні галузі та максимізувати потенційний дохід підприємству та як наслідок економіці країни.

Металургійна галузь України відноситься до базових галузей національної економіки, яка, поряд з іншими, визначає загальний стан соціально-економічного розвитку країни. З нею тісно пов'язані суміжні галузі, що забезпечують її продукцією проміжного споживання, а також галузі, що використовують металопродукцію як частину власного проміжного споживання. Зокрема, від неї в першу чергу залежить розвиток важкої промисловості.

Без металургії як виробника конструкційних матеріалів неможливий розвиток машинобудування, а отже – й розвиток науково-технічного прогресу. Її продукція є основою розвитку будівництва, усіх видів транспорту, особливо залізничного, трубопровідного тощо. Потенціал металургійної галузі базується на наявності у країні висококваліфікованого кадрового персоналу, власної сировинної бази та великої кількості виробничих потужностей, спроможних

повномасштабно забезпечувати не лише потреби внутрішнього ринку, а й підтримувати значні обсяги експорту.

Правильна оцінка ситуації на ринку дає змогу спрогнозувати його направлення, та як наслідок отримати конкурентні переваги і тим самим знизити ряд ризиків, знайти нові сегменти ринку, знайти нову нішу та встановити ціни на оптимальному рівні. Тому дослідження ринку є невід'ємною складовою успішного прийняття управлінських рішень на підприємствах, що працюють в умовах ринку.

Для аналізу та прогнозування ринку металопрокату будемо використовувати виробничу функцію Кобба-Дугласа-Тінбергена [1].

Для побудови виробничої функції треба зібрати дані самих великих підприємств, які виробляють металургійну продукцію по трьом факторам: K – основні засоби виробничого призначення, L – фонд оплати праці та Y – чистий дохід від реалізації продукції за період 2012 – 2017 роки та зведемо їх до єдиної таблиці – тобто акумулюємо у таблицю 1.

Таблиця 1

Зведені дані по підприємствам на ринку металопрокату за період 2012-2017 роки (млрд. грн)

Рік	Y	K	L
2012	160,74	71,27	9,26
2013	142,69	69,38	9,37
2014	170,92	128,79	9,69
2015	206,22	142,06	10,63
2016	230,91	148,49	11,06
2017	320,59	133,51	11,91

(Джерело: розраховано авторами за даними [2])

При аналізі даних виявлено, що r -значення знаходиться у адекватному діапазоні, та можна побудувати виробничу функцію. Також слід відмітити, що R^2 , тобто коефіцієнт апроксимації функції склав 0,96, тобто 99,6 % варіації у пояснюється двома факторами рівняння .

Для побудови функції треба експонувати вільний член (A), тобто $A = \exp(-4,58177) = 0,010237$. Таким чином, виробнича функція Кобба-Дугласа-Тінбергена буде мати вигляд:

$$Y = 0,010237 L^{4,3641} e^{-0.08519t} \quad (1)$$

Для перевірки адекватності моделі треба порівняти коефіцієнти Фішера (розрахунковий із табличним). Розрахунковий F-критерій візьмемо із ПЗ Statistica, який складає 37,78, а табличний критерій розрахуємо за допомогою редактора Excel та функції «FРАСПОБР (вероятность; степени свободы_1; степени свободы_2), де «вероятность» візьмемо в 99%, тому дана величина буде складати 0,01, «степени свободы_1» - це величина m – кількість факторів, в нашому випадку -2, та «степени свободы_2» - це розрахункова величина N – m – 1, де N = 6 (кількість періодів), тому буде дорівнювати 3 =>F-критерій (табличний) буде дорівнювати 30,86 – це критично можливе значення під впливом випадкових факторів при заданому рівні 0,01 та критеріїв свободи. Таким чином, F-розрахунковий >F – табличний, тому с достовірністю в 99% можна стверджувати, що отримана модель являється надійною та статистично значущою.

Для ВФ Кобба-Дугласа еластичності випуску продукції за витратами основного капіталу і праці дорівнюють: $E_K = \alpha$, $E_L = \beta$. Це означає, що для функції (1) еластичності випуску продукції за кожним ресурсом є постійними величинами, рівними показнику ступеня відповідного виробничого фактору.

Теоретико-методологічні аспекти моделювання факторів росту обсягів виробництва на базі виробничої функції Кобба-Дугласа-Тінбергена підтвердились емпіричними розрахунками. Коли один із факторів не впливає на результати, тобто знаходиться у надлишку. Таким чином, аналіз ринку металургійної продукції, а саме найбільших підприємств в галузі за показниками обсягу виробництва (залежна величина), фонду оплати праці та основного капіталу у вигляді основних засобів виробничого призначення, а також впливу

нейтрального науково-технічного прогресу за період 2012-2017 р. р. показав, що фактор К – основні засоби, було виключено із виробничої функції, оскільки він мав статистичну незначущість. Це свідчить про те, що підприємствам, які виробляють металургійну продукцію, даний чинник практично не впливає на реалізацію продукції підприємств. Галузі на основі ретельного вивчення ринку металургійної продукції слід запропонувати один із таких заходів:

- 1) скоротити основні виробничі засоби шляхом ліквідації зайвого або незадіяного обладнання;
- 2) збільшити фонд оплати праці шляхом прийняття на роботу нових працівників.

Прогнозування обсягу виробництва металургійної продукції на 2019 рік на основі виробничої функції дало змогу зрозуміти вектор направленості ринку та з імовірністю в 95% може попасти у довірливий інтервал від 264,01 до 466,94 млрд. грн. Такі прогнозні значення дають можливість підприємства у галузі планувати необхідні розміри виробництва та задіяння виробничого потенціалу на плановий рік, оскільки фактором У виступав чистий дохід від реалізації, то можна стверджувати, що такі прогнозні значення можуть свідчити про прогнозований попит на металеву продукцію.

Надані прогнозні показники та виробничу функцію у цілому не можна вважати вичерпними. Для точнішого прогнозування обсягу виробництва або інших показників ринку слід більш глибоко, тобто взяти більший період часу, що дасть змогу більш точно визначити стан ринку у майбутньому. Це буде завданням для подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Янковий В. О. Методологічні проблеми моделювання факторів росту продукції підприємства на базі виробничих функцій //Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – №. 11. – С. 194-198.
2. SMIDA [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://smida.gov.ua>.

СЕКЦІЯ 2 ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕС- СЕРЕДОВИЩА

*Kraeva V., Prof. PhD
Borisov Ts., PhD student
Department of Business Informatics
Faculty of Management and Marketing
Tsenov Academy of Economics
Svishtov, Bulgaria*

ANALYSIS OF MOBILE BUSINESS IN BULGARIAN HOTELS

Mobile information technologies are rapidly entering in modern tourism businesses thanks to their innovativity, speed and convenience. They create conditions for the emergence of new mobile services that build and expand the concept of e-business and e-commerce. **The purpose** of the report is to analyse the application of mobile information technologies in the hotel business in Bulgaria and to highlight their benefits and advantages.

The deployment of mobile information technologies in the tourism industry is a key factor for the prosperity of each travel agency in the context of ever-increasing internal and international competition. The creation of fully functional and Internet-based computerized information systems for accommodation, transport, sightseeing, etc. is no longer just a recommendation to managers, but a **necessity** imposed by the evolutionary processes in the modern information society and the new forms of marketing and advertising in the tourist business.

The level of implementation and use of mobile information technologies in the tourist information systems of the branch enterprises (Bocarnikov, Lavrushina, & Blinovskaya, 2008, p. 145) is under the influence of the following important **conditions**:

- highly qualified and experienced professionals in the field of hotel industry;

- advanced mobile technologies connected to a local area network and Internet access;
- well-trained staff working with tourist software;
- IT specialists.

The main **components** of the computerized information system in a tourism company are (Alekseev, 2008, p. 10):

- computer reservation systems, information systems management, computer resources;
- material and energy consumption control systems, security systems, electronic payment systems;
- video systems, video brochures, video clips, mobile communication devices, teleconferencing facilities;
- airline management and control systems, digital telephone networks, satellite communication systems.

Hospitality information systems can be defined as a type of tourist information systems that cover both accommodation and overnight accommodation, as well as additional services such as sightseeing, tickets for various musical, theatrical, sporting or cultural events. Due to modern information systems, this type of functionality can be integrated into mobile hotel information systems or, in particular, mobile hotel applications. They are designed to provide automated processing of hotel information in order to achieve optimal usability of the hotel's available bed capacity. Contemporary representatives of this class of information systems also have counterparty features, as well as features to manage communication with tour agents, implement customized marketing programs for clients, and so on.

According to the poll conducted in the summer of 2017¹, 48.70% of the sole traders are ready to use mobile information systems in their business, followed by the limited companies with 28.20%, company - 20.50% and joint venture (JV) - 2.6%.

¹ The poll's results were published on <https://bit.ly/2mTHlIK>

Regarding accommodation categorization, 74.40% of the respondents are determined as "Hotel". The second position holds the "Family Hotel" category with 23.10% and the third one with 2.60% stays for "Holiday house".

Global Internet use has an impact on how the user is informed about tourist services - 70% of respondents apply this way to explore and choose a destination. Only 2% are directed to a tourist site via travel agencies, indicating that this traditional way of informing is not effective enough. However, it should be noted that reservations via the Internet do not exclude the use of the online services of individual travel agencies. Secondly, there are those who trust their acquaintances judgment (53%), which is the easiest and safest way from a consumer point of view.

In the most common case, Bulgarian hoteliers have up to 5 computers, up to 5 tablets, as well as their own servers and a local network. 15% of respondents say that they have more than 5 tablets on their site. Only one respondent replies that they cannot afford their own network.

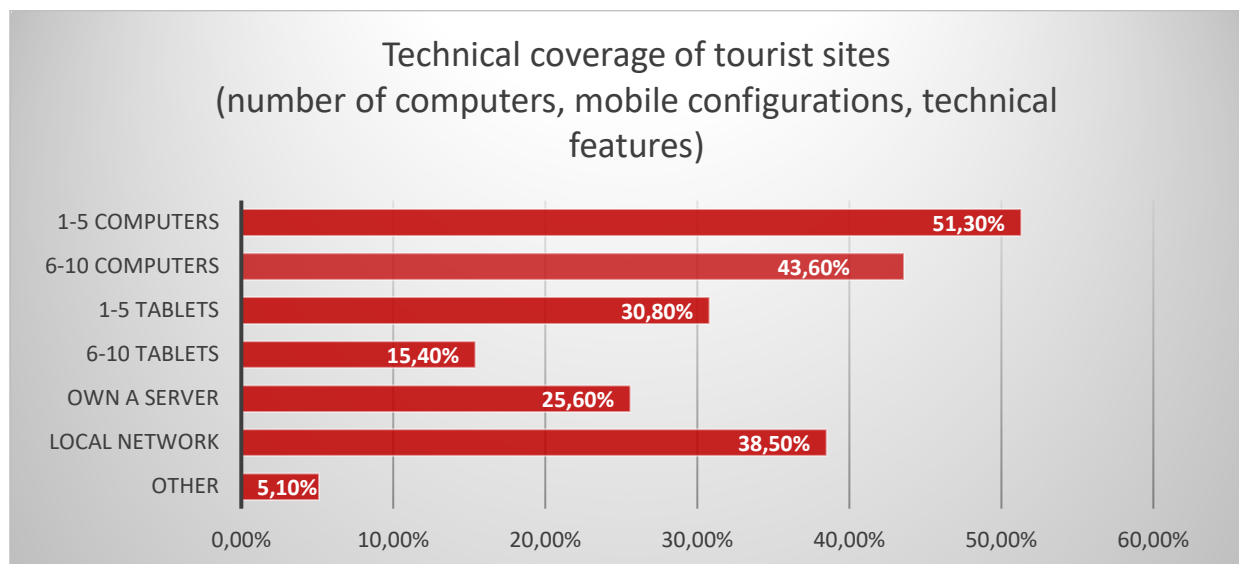


FIGURE 1. TECHNICAL COVERAGE OF TOURIST SITES (NUMBER OF COMPUTERS, MOBILE CONFIGURATIONS, TECHNICAL FEATURES)

As far as the information processing software used is concerned, it is clear that a large part of the hotels in Bulgaria does not have a specialized one. They mostly use

universal application software (MS Office, Open Office, etc.) and specialized software products such as accounting, tourist, etc. In recent years of technology development, part of the hotel industry in Bulgaria has begun to implement mobile versions of MS Office and Open Office on mobile devices used by staff. However, only 10% use integrated information systems, such as ERP and CRM.

Mobile information technologies are often used for internet advertising - 74.40% of hotels use it in its different variations: Facebook posts and advertising, positioning on the world's Internet search engines (mostly Google), etc. The subsequent items include electronic payments, customer database support, mobile communications, e-business partnerships, etc. (see Figure 2)

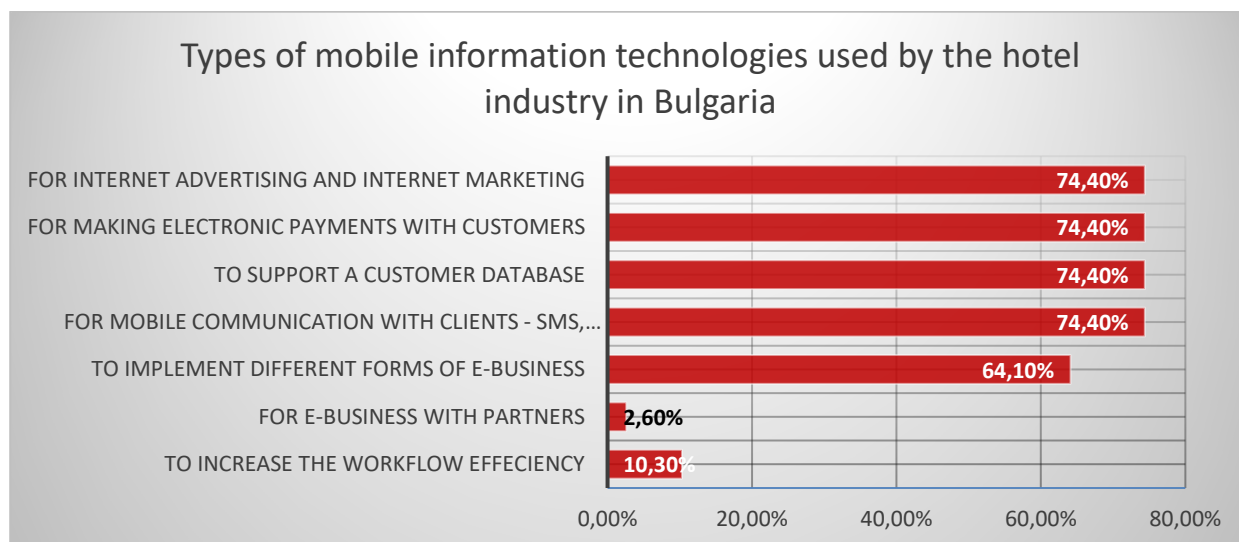


FIGURE 2. TYPES OF MOBILE INFORMATION TECHNOLOGIES USED BY THE HOTEL INDUSTRY IN BULGARIA

Parallel to the widespread use of mobile technologies, mobile applications are created for every kind of functionality and use. Tourism and more specifically the hotel industry, also benefit from this type of mobile technology, but that is not enough. Only 7.70% of hotel guests make between 61% -80% of mobile bookings (see Figure 3), and almost 40% of them make 0% -20% mobile reservations.

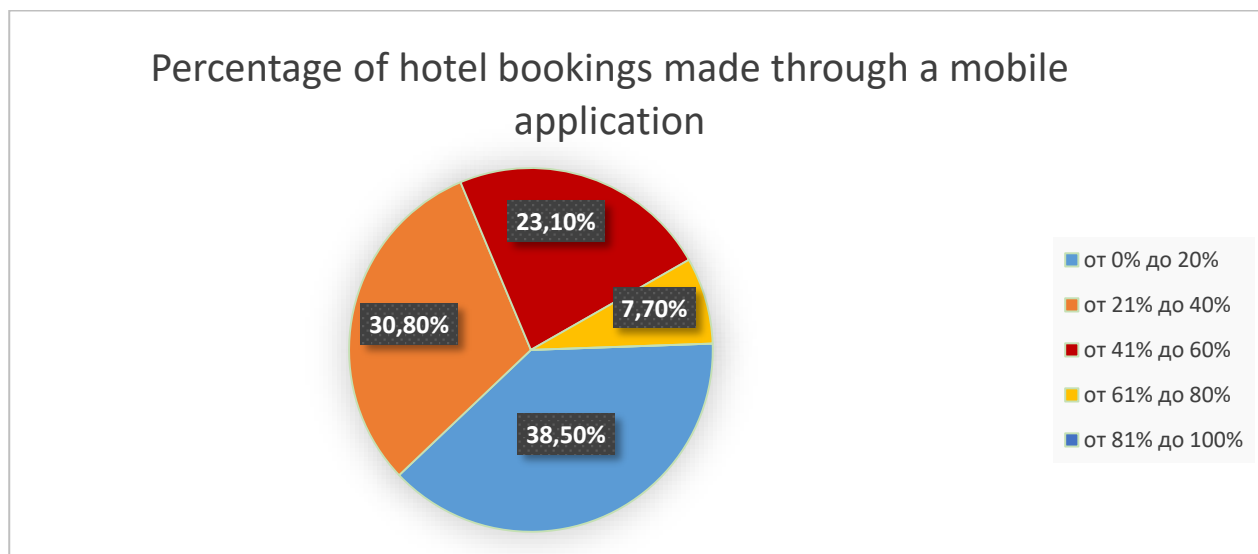


FIGURE 3. PERCENTAGE OF HOTEL BOOKINGS MADE THROUGH A MOBILE APPLICATION

Hotel managers are not ready to allocate much funds to the implementation of mobile information technologies. From the diagram in Fig. 4, it can be seen that most of the respondents have stated the answer "up to BGN 5,000". About 28% of the executives are willing to invest up to BGN 10,000, which is not enough to build a modern integrated hotel information system. A quarter of the respondents would not allocate any financial resources for such activity.

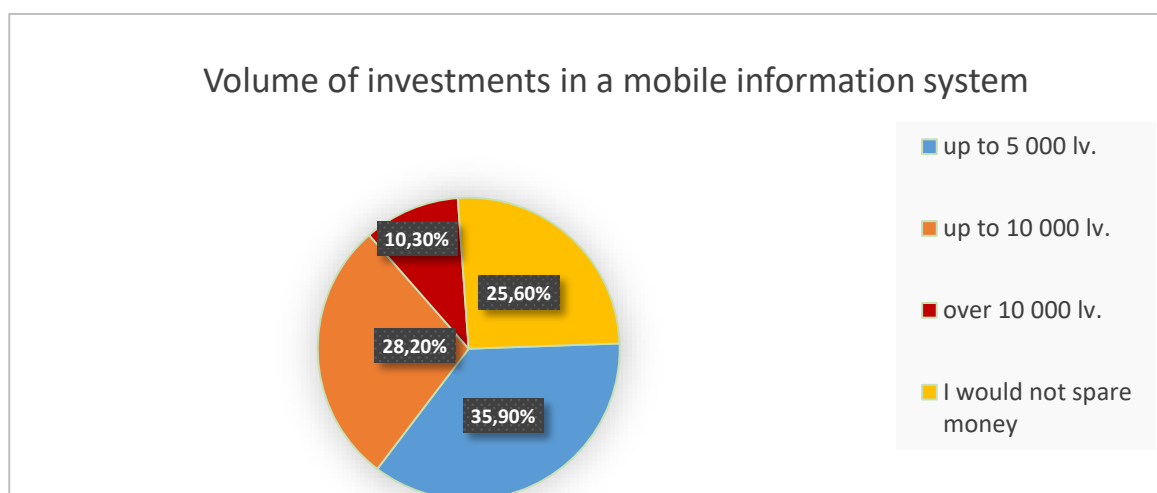


FIGURE 4. VOLUME OF INVESTMENTS IN A MOBILE INFORMATION SYSTEM

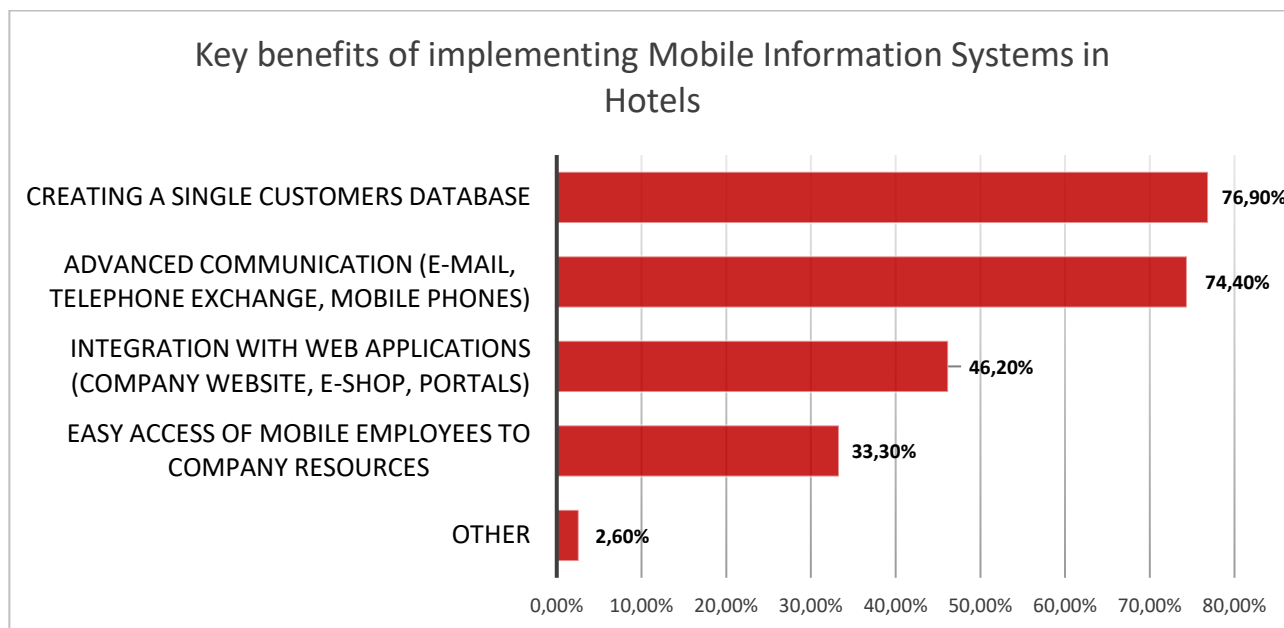


FIGURE 5. KEY BENEFITS OF IMPLEMENTING MOBILE INFORMATION SYSTEMS IN HOTELS

Managers of tourist sites, who contemplating the use of mobile computing devices in their environment, should assess the **benefits** of mobile information technology. They can be summarized in the following directions:

- optimizing and consolidating business processes, which improves their productivity;
- reducing the cost;
- increasing the efficiency of the tourist site and its revenues;
- introducing of new business processes;
- implementing new ways of interacting and improving the relationship with business partners;
- improving customer relationships and meeting their requirements;
- improving the quality of the products and services offered;
- price reducing accompanied by transparent and affordable price information;
- accelerating the time execution of the service requested by the customer.

The key **benefits** of implementing mobile applications in the tourism and hospitality industries can be found in the following:

- avoiding the inconvenience of using one portal to book flights and another to book a hotel because a single application can integrate all of these features;
- integration of gateways embedded in the app in order to make multiple payments (for airline tickets, hotel bookings) with a high level of security;
- the mobile application presents to the user the best and most advantageous packages for which a destination has been entered in, without unnecessary details and delays;
- mobile applications can be used instead of a guide and give accurate information about different well-known or unfamiliar attractions, unexplored areas of the site to be visited.

The analysis results give us reason to conclude that, despite the well-known and proven benefits and advantages of mobile information technologies, they are still not being implemented sufficiently massively and intensively in Bulgarian hotels. This is to some extent due to limited financial resources, the psychological barrier of management staff, and poor awareness of mobile information technology potential, especially when it comes to improving workflow efficiency and e-business with partners. However, the survey shows that the hotel business intends to invest in these innovative and promising technologies, but this will happen in a gradual, moderate and step-by-step manner. Therefore, the necessity for a mobile business in the tourism industry is becoming progressively important, and it is emerging as a lasting trend that provides real-time work, online mobile devices and mobile applications services.

Bibliography

1. Brewer, J. (15 12 2016). Mobile apps for tourism and travel industry. Retrieved on 28 09 2017 from slideshare.net: <https://www.slideshare.net/janebrewer16/mobile-app-development-for-tourism-and-travel-industry>
2. Computerworld.bg. (10 04 2014). Mobile payments - a market doomed to explosive growth. Retrieved on 02 11 2017 from computerworld.bg: <http://computerworld.bg>.
3. Elliot, A., & Urry, J. (2010). Mobile lives. London: Routledge.
4. Kaspar, C. (1975). Die fremdenverkehrslehre im grundriss. Bern: Paul Haupt.

5. KasperskyLab. (н.д.). Top 7 Mobile Security Threats: Smart Phones, Tablets, & Mobile Internet Devices – What the Future has in Store. Retrieved on 28 09 2017 from [usa.kaspersky.com](https://usa.kaspersky.com/resource-center): <https://usa.kaspersky.com/resource-center>.
6. Moustafa, M. (2011). Mobile technology in tourism destination marketing: Mobile search best practices (TMICS). Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG.
7. Snell, B. (2016). Mobile Threat Report, What's on the Horizon for 2016. Santa Clara: Intel, McAfee.
8. Tourism.government.bg. (14 12 2016). The Ministry of Tourism presented a single interactive platform and mobile application - I Love Bulgaria. Retrieved on 25 09 2017 r. from [tourism.government.bg](http://www.tourism.government.bg): <http://www.tourism.government.bg>.
9. What is computer reservation system (CRS) / Global distribution system (GDS). (2017). Retrieved on october 31, 2017, from igi-global.com: <https://www.igi-global.com>.
10. Alekseev, V. (2008). Information Technologies in Tourism and Hospitality Management: Textbook. St. Petersburg: D.A.R.K.
11. Bocharnikov, V., Lavrushina, E., & Blinnovskaya, Ya. (2008). Information technologies in tourism: Textbook. Moscow: Flint.
12. Kirilova, E. (02 11 2016). Square reports higher revenue growth and greater customers. Retrieved on 15 10 2017 from [investor.bg](http://www.investor.bg): <http://www.investor.bg>.
13. Kraeva, V. (2012). Introduction to Information Systems. Svishtov: AI "Tsenov".
14. Krasteva, N. (21 February 2012). Barclays Bank introduces an innovative system for mobile payments. Retrieved on 01 11 2017 from cio.bg: http://cio.bg/4430_barclays_bank_vavezhda_inovativna_sistema_za_mobilni_razplashtaniya
16. Popov, B. (07 03 2013). 100% security of your money with CellumPay . Retrieved on 29 Sep 2017 from [Investor.bg](http://www.investor.bg): <http://www.investor.bg>.
17. Stefanov, T. (2014). MOBILE APPLICATIONS IN CULTURAL TOURISM. NEWS MOBILE APPLICATIONS - HARMFUL OR USEFUL? Cultural and historical heritage: (pages 50-59). Veliko Tarnovo: National Library "P. R. Slaveykov ".

Доброва Н. В.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом,

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса

НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВИХ УМОВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА В РЕГІОНІ

Підприємницьке середовище - це сформована в країні сприятлива соціально-економічна, політична, цивільно-правова ситуація, що забезпечує економічну свободу дієздатним громадянам для заняття підприємницькою діяльністю, спрямованою на задоволення потреб всіх суб'єктів ринкової економіки.

Підприємницьке середовище являє інтегровану сукупність різних (об'єктивних і суб'єктивних) факторів, що дозволяють підприємцям домагатися успіхів в реалізації поставлених цілей, здійсненні підприємницьких проектів і отриманні прибутку. Підприємницьке середовище — це суспільно-економічна ситуація, яка містить в собі:

- 1) ступінь економічної свободи;
- 2) наявність підприємницького корпусу;
- 3) домінування ринкового типу економічних зв'язків;
- 4) можливість формування підприємницького капіталу та використання необхідних ресурсів [1].

Середовище, у якому здійснюється підприємницька діяльність, можна уявити у вигляді економічної системи, де відбувається активний кругообіг між її складовими елементами — природними ресурсами, державою, домашніми господарствами, підприємництвом. Це основні елементи зовнішнього середовища бізнесу, між якими постійно здійснюється товарний та фінансовий кругообіг, формуються тісні зв'язки та проводяться обмінні операції для забезпечення нормального економічного розвитку системи в цілому.

Слід розрізняти поняття підприємницького клімату і підприємницького середовища.

Підприємницький клімат це відносини держави та суспільства до бізнесу. Складові підприємницького середовища є пасивними доти, доки не буде створено відповідного підприємницького клімату. Останній є більш активною й динамічною категорією й означає сукупність конкретних параметрів складових підприємницького середовища, які регулюють, регламентують, зумовлюють підприємницьку діяльність і з якими підприємець, як господарюючий суб'єкт, вступає у взаємодію, розвивається сам і спонукає їх до саморозвитку.

Створення та ефективне функціонування суб'єктів підприємництва забезпечується передусім певними умовами його діяльності. Крім того,

практичне функціонування суб'єктів підприємництва на ефективному рівні можливе лише за наявності певної ситуації - відповідного підприємницького середовища [2].

Однією з основних умов подолання негативних тенденцій розвитку малого і середнього підприємництва є розроблення та здійснення комплексу заходів щодо розв'язання проблем, які перешкоджають подальшому поліпшенню бізнес-середовища [3].

Створення умов для розвитку підприємницького середовища в регіональному аспекті вимагає реалізації комплексу заходів. Можна надати наступні рекомендації щодо першочергових заходів для формування сприятливого підприємницького клімату в регіоні, розвитку ринкової інфраструктури в регіоні для сприяння розвитку підприємництва на регіональному рівні. Важливими напрямками підтримки підприємницького середовища є сприяння розвитку ринкової інфраструктури, яку можна поділити на складові: фінансово-кредитна, консультаційно-інформаційна, організаційно-правова.

1. Роздержавлення економіки і приватизація державної і комунальної (муніципальної) власності.

Хід приватизації майна державної і комунальної власності Одеській області проходить повільними темпами. За період приватизаційного процесу станом на 01.01.2018 змінили форму власності 5023 об'єкти, з них 1477 - державної власності та 3550 - комунальної власності[4].

2. Формування правової бази функціонування підприємницького сектора та вироблення важелів адміністративного регулювання діяльності підприємницьких структур з урахуванням специфіки їх розвитку в окремих галузях і сферах регіональної економіки. Для цього необхідно:

1) привести чинні нормативно-правові акти місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування у відповідність до принципів державної регуляторної політики;

2) скоротити кількість документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності та видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, скасувати регуляторні акти, які ускладнюють ведення підприємницької діяльності, скоротити кількість органів державного нагляду (контролю), забезпечити надання послуг для громадян та бізнесу в електронному вигляді;

3) створення дієвих механізмів захисту прав і свобод підприємців.

3. Дерегуляція.

Розвиток підприємницького середовища тісно пов'язаний із дерегуляцією, але не обмежується нею. Спрощення регуляторного середовища, зменшення державного контролю над бізнесом та усунення корупції є невід'ємними складовими підприємницького середовища в країні та регіонів. Для забезпечення сприятливого правового середовища необхідно:

1) зменшити кількість процедур регулювання, перевірок, приводів для контакту між бізнесом та органами влади, а також їх вартість;

2) зміцнити бар'єри перед створенням нових надлишкових та економічно необґрунтованих правил [5].

4. Фінансово-кредитна політика.

Основними видами фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва в регіоні можна зазначити:

1) розробка механізму часткового відшкодування з місцевих бюджетів відсоткових ставок за кредитами, залученими суб'єктами малого та середнього підприємництва для реалізації інвестиційних проектів особливо проектів впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій;

2) часткова компенсація лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями;

3) надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого та середнього підприємництва; надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи;

5) надання позик на придбання і впровадження нових технологій.

5. Демонізація регіональної економіки.

Важливим фактором становлення підприємницького середовища є конкурентна (антимонопольна) політика регіону, спрямована на запобігання монопольній діяльності, на її обмеження та припинення, на розвиток добросовісної конкуренції. Метою антимонопольного регулювання з боку держави є захист інтересів споживачів і суспільства в цілому від негативних наслідків монопольної діяльності суб'єктів господарювання. Засоби антимонопольного регулювання:

6. Створення системи інформаційного та консультаційного обслуговування підприємництва в регіоні.

Для сталого розвитку малого підприємництва необхідним є створення системи інформаційного та консультаційного обслуговування підприємництва, спеціалізованих фірм, що надають послуги малим підприємствам (бухгалтерські та аудиторські фірми, рекламні агентства тощо); бізнес-центрів та центрів розвитку малих підприємств, бізнес-інкубаторів, виробничих і технологічних парків; навчальних центрів з підготовки та перепідготовки спеціалістів для роботи на малих підприємствах, формування економічних знань і набуття практичних навичок роботи у сучасних умовах; системи підготовки підприємців-початківців, підготовки та підвищення кваліфікації управлінських кадрів сфери підприємництва та державних службовців з основ підприємницької діяльності.

7. Інформаційна підтримка підприємництва в регіоні.

Інформаційна регіональна підтримка підприємництва й об'єктів інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва може здійснюватися шляхом:

1) створення та забезпечення функціонування регіональних і місцевих інформаційних систем, інформаційно-телекомунікаційних мереж, сприяння започаткуванню підприємницької діяльності за допомогою Інтернету;

2) надання інформації про стан виконання регіональних і місцевих програм розвитку малого та середнього підприємництва, рівень ефективності державної підтримки; про стан розвитку малого та середнього підприємництва; про об'єкти інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва; іншої інформації (економічної, правової, статистичної, виробничо-технологічної, з питань маркетингу), необхідної для забезпечення розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва.

8. Регіональна підтримка суб'єктів малого та середнього підприємництва у сфері підготовки кадрів ведення бізнесу.

Регіональна підтримка суб'єктів малого та середнього підприємництва у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу може здійснюватися шляхом:

1) створення та розвитку регіональної мережі бізнес-інкубаторів;

2) розроблення та виконання освітніх програм, спрямованих на підготовку, перепідготовку і підвищення рівня кваліфікації кадрів для суб'єктів малого та середнього підприємництва на основі державних освітніх стандартів;

3) створення умов для підвищення рівня професійних знань і ділових якостей фахівців з числа соціально незахищених верств населення;

4) надання навчально-методологічної, науково-методичної допомоги суб'єктам малого та середнього підприємництва;

5) сприяння участі у програмах обміну міжнародним досвідом з метою запровадження передових технологій та підвищення рівня кваліфікації персоналу суб'єктів малого та середнього підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Поняття підприємницького середовища та його складові елементи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://msd.in.ua>.
2. Економічні, соціальні та правові умови, що необхідні для здійснення підприємницької діяльності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studies.in.ua/>
3. Аналітичний звіт про регіональний розподіл трендів у сфері зайнятості в Одеському регіоні на 2017-2018 роки (м. Одеса, м. Ізмаїл, м. Білгород-Дністровський). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <HTTP://CARITAS.ODESSA.UA>
4. Програма розвитку конкурентоспроможності малого та середнього підприємництва в Одеській області на 2017-2020 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.odessa.gov.ua/wp-content/uploads/405-VII.pdf>
5. Дерегуляція та розвиток підприємництва. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reformsguide.org.ua/ua/analytics/deregulation-and-entrepreneurship-development/>

Кічук Н. В.

к.е.н., доцент

доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Зараз в Україні широкого розповсюдження набуває такий вид бізнесу, як соціальне підприємництво. Соціальне підприємництво називають еволюцією бізнесу або навіть революцією для неприбуткової діяльності. Революцією тому, що це явище надає можливість неприбутковим організаціям самим забезпечувати собі ресурси для функціонування. Соціальне підприємництво також не виключає прибутковості, але пріоритети для нього зовсім інші. На першому місці для таких підприємств є вирішення соціальних проблем або створення соціальної цінності для допомоги суспільству. Для цього використовуються ефективні бізнес-моделі, які забезпечують сталий розвиток підприємству. В Україні категорія «соціальне підприємництво» все ще не має

широкого розповсюдження. Дуже часто поняття соціальне підприємництво плутають з соціальною відповідальністю бізнесу як в науці, так і в бізнесі. Варто зауважити, що у світі досі не існує єдиного визначення даної категорії, але більшість із цих визначень говорить про бізнесові механізми вирішення соціальних проблем, створення громад та взаємодопомогу. Більше того, соціальне підприємництво є мультидисциплінарною темою для досліджень, тому що в її концепцію входять не тільки економічні елементи, але і питання моралі та етики, соціальної справедливості та психології.

Якими б не були розбіжності в тлумаченні соціального підприємництва, мета цієї діяльності — допомога суспільству. Це реальний механізм використання соціальних можливостей і вирішення соціальних проблем. Чим більше людей про нього почує, тим більший ефект цей механізм буде створювати. Соціальному підприємництву необхідно навчати людей допомагати один одному, а для цього потрібно передусім забезпечити належними інструментами для застосування його на практиці.

В нинішніх умовах ця тема дуже актуальна для України. Сучасні виклики українського суспільства, а саме військові дії та проблеми внутрішньо переміщених осіб, створюють додаткові причини щодо активізації соціальних ініціатив. Тільки за офіційними даними, станом на 2016 р. в Україні зареєстровано більше 1,7 млн. внутрішньо переміщених осіб. Це люди, які потребують допомоги держави та суспільства. Соціальне ж підприємництво може стати ефективною формою такої допомоги. На відміну від звичайної благодійності, соціальні підприємства — це сталі бізнесові механізми, які мають набагато більший вплив на існуючі проблеми та дозволяють ефективніше розподіляти фінансові ресурси [1, с.19].

Упродовж останніх років основним рушієм розвитку соціального підприємництва в Україні була Британська Рада, яка в 2010 р. започаткувала в Україні проект "Сприяння розвитку соціального підприємництва". Його головна

мета – поширення ідеї соціального підприємництва в українському суспільстві та надання юридичної, фінансової та консультативної допомоги соціальним підприємцям, які прагнуть розпочати власну справу. Починаючи з 2010 р., проект розпочався у пілотних регіонах України зусиллями Британської Ради, Фонду Східна Європа, Pricewaterhouse Coopers в Україні, Erste Bank в Україні, Міжнародного Фонду "Відродження" за сприяння Erste Stiftung та Українського фонду підтримки підприємництва (Bornstein, 2007). Позитивним наслідком проекту стало те, що з часом розвиток соціального підприємництва вийшов за рамки проекту і тепер відбувається за підтримки локальних громад та бізнес-структур. [2, с.87] Враховуючи походження проекту, очікувалось, що в Україні домінуватиме європейський варіант соціального підприємництва як інноваційного способу розвитку соціальної сфери в Україні, орієнтований на пріоритет соціальної складової частини над економічною та на підтримку з боку держави. Якщо принцип домінування соціальної складової частини у вітчизняних діючих соціальних підприємствах розглядають як пріоритетний, то із підтримкою держави існують чималі труднощі. В Україні умови створення і функціонування підприємств такого типу більше нагадують, принаймні в контексті міри участі держави, американський підхід до соціального підприємництва: поширенням руху соціального підприємництва займається не держава, а приватні фонди і організації, ініціативні групи людей. Окрім цього, без належної правової та фінансової підтримки держави соціальні підприємства залишені наодинці з не надто сприятливими умовами українського ринку. Загалом, огляд різних підходів до соціального підприємництва дає підстави стверджувати, що це достатньо різнопланове явище, однією із вагомих проблем якого є збереження рівноваги між комерційною та соціальною складовими частинами, оскільки концентрація уваги тільки на одній компоненті однозначно призводить до занепаду іншої. [3]

Діяльність соціальних підприємств має далекосяжні економічні наслідки: створення та розвиток соціального підприємництва у регіонах сприяє зростанню потреби у найманих працівниках, зниженню рівня безробіття, і, як наслідок, зростанню валового внутрішнього продукту, національного доходу, доходів місцевих бюджетів; розвиток і поширення соціального підприємництва сприяє реформуванню і вдосконаленню нормативно-правової бази у соціальній сфері. Вже нині до Верховної Ради подавалися законопроекти «Про соціальні підприємства» № 10610 від 14.06.2012 р. [3] та № 2710 від 23.04.2015 р. [4]; соціальні підприємства можуть частково, а в деяких випадках і повністю, взяти на себе надання соціальних послуг пільговим категоріям населення. Це зменшить потребу у чиновниках соціальної сфери й видатки бюджету; діяльність соціальних підприємств орієнтована на конкретну групу(пи) споживачів соціальних товарів/робіт/послуг і передбачає залучення їх представників до управління соціальними підприємствами, що забезпечує прозорість оцінки результатів його діяльності; діяльність соціальних підприємств, яка здійснюється за принципом самоокупності, дозволяє певною мірою компенсувати фінансові прогалини у соціальній сфері; здійснення заходів у соціальній сфері шляхом грошово-компенсаційних механізмів є нераціональним використанням коштів, адже такі виплати не приносять довготермінового ні соціального, ні економічного ефекту як для конкретного регіону, так і для держави в цілому.

Спрямування коштів на створення соціальних підприємств забезпечує трудову інтеграцію людей з обмеженими можливостями, безробітних тощо, що сприяє їх соціалізації, розвитку, навчанню тощо; інвестори, які вкладають кошти в соціальні підприємства, отримують можливість простіше відслідковувати їх використання.

Надання соціальних послуг в Україні потребують різні категорії громадян. Їх соціальні потреби зумовлюють необхідність існування соціальних

підприємств, визначають їх соціальну місію, а також потенційний ринок збуту. Варто зазначити, що споживачами товарів, послуг соціальних підприємств є й інші категорії громадян, оскільки такі підприємства можуть виготовляти не лише вузько-орієнтовану продукцію чи надавати спеціалізовані послуги, як то підприємства з виробництва протезів. соціальних підприємств можуть діяти у багатьох сферах (наприклад, агропромислові кооперативи, що сприяють зменшенню безробіття в сільській місцевості).

Майже в половини соціальних підприємств єдиним джерелом фінансування є комерційна діяльність. Є підприємства, фінансування яким забезпечують гранти, однак їхня кількість не перевищує 50%. 1/5 соціальних підприємств фінансову підтримку знаходять в кредитах. Чверть соціальних підприємств сказали, що основним джерелом їхнього фінансування є власні кошти засновника. [5]

Найбільша кількість працівників в соціальних підприємствах – приблизно 100 чоловік. В багатьох соціальних підприємствах кількість волонтерів перевищує кількість працівників.

Організована робота соціальних підприємств передбачає:

- підвищення рівня життя представників вразливих груп населення (люди з інвалідністю, жінки, молодь)
- розвиток місцевої громади.
- формування здорового способу життя.
- переробка сміття та токсичних відходів.
- економне використання ресурсів.
- розвиток зеленого туризму.

Сьогодні дуже мало підприємств розміщують звіти на своїх сайтах, а успішне підприємництво розпочинається з оприлюднених результатів своєї діяльності. Лише 34 соціальні підприємства надали інформацію про прибуток у 2015 році та

18 СП – про прибуток у 2014 році. Найбільший прибуток – 2 млн. 80 тис. грн., найменший – 5 тис.500 грн.

Надалі розвитку соціальних підприємств в Україні сприятиме: інформування загального населення про соціальне підприємництво, спрощення системи оподаткування, грантова підтримка, пільгове кредитування, підтримка з боку влади, створення мережі соціальних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін. Посібник / Свинчук А.А., Корнецький А.О., Гончарова М.А., Назарук В.Я., Гусак Н.Є., Туманова А.А. – К: ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2017 – 188 с.
2. М.В. Школяр. Соціальне підприємництво як інструмент вирішення соціальних проблем. // Науковий вісник НЛТУ України. Серія економічна, 2017, вип. 27, №2 - с.85-88.
3. Проект Закону «Про соціальні підприємства» №10610 від 14.06.2012 за станом на 26.09.2014 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України — Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=10610& skl=7.
4. Проект Закону «Про соціальні підприємства» № 2710 від 23.04.2015 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України — Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=54903.
5. 5.О.Романська. Яке майбутнє у соціального підприємництва в Україні. [Електронний ресурс].—Режимдоступу://<http://platforma-msb.org/yake-majbutnye-u-sotsialnogo-pidpryemnytstva-v-ukrayini>.

Лазарєва О. В.

д.е.н., доцент

*доцент кафедри управління земельними ресурсами
Чорноморський національний університет імені Петра Могили
м. Миколаїв*

СТРАТЕГІЧНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

На тлі великого спаду виробництва некерованості економіки, коли посилено інтерес до самого цінного, - до землі, відтак її роль об'єктивно зростає, коли для багатьох селян стоїть питання не в тому як жити, а як вижити, хоча очевидним є те, що сільські території з їх землями являють собою головний ресурс стрімких змін поліпшення матеріального і духовного життя, суспільного виробництва в інтересах селян і всього українського суспільства. Земля – це головний ресурс прогресивних змін не тільки на конкретній території, але і в Україні.

Але те, що нині відбувається в системі земельних і виробничих відносин потребує глибокого переосмислення сутності цих процесів, пробудження інтересу до виведення національної економіки, в тому числі однієї із її складових – аграрної економіки із затяжної кризи на якісно новий рівень, повністю реалізувати наявний земельний потенціал, здобувши конкурентні переваги на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Філософія управління такими сільськогосподарськими кооперативами і фермерськими господарствами, як соціальною системою, полягає в тому, щоб створити атмосферу високої мотивації, ефективної діяльності всіх власників земельних паїв та корпоративної соціальної відповідальності. При цьому мають розглядатись питання використання не тільки земельних паїв, але і обов'язкового розвитку на їх основі тваринництва, переробки виробленої сільськогосподарської продукції (борошно, крупа, молоко, м'ясопродукти, тощо), кормовиробництва та цілої низки інших видів діяльності, яка притаманна сучасним сільським територіям і впливає з можливостей природних, фінансових, технічних, людських та інших ресурсів.

Тобто, мова йде про стратегічний вектор розвитку економіки сільських територій, коли на основі диверсифікації господарської діяльності створюється міцна взаємодія всіх суб'єктів виробництва матеріальних благ і послуг на території адміністративно-територіальних одиниць, які були б адаптовані до навколишнього середовища у контексті задоволення потреб селян і всього суспільства.

У тих сільськогосподарських кооперативних і фермерських господарствах, де стратегія чітко усвідомлена керівником, господарська діяльність повинна бути представлена у формі гібридної моделі із замкнутим характером виробництва – від виробництва до переробки з подальшою реалізацією продукту та розподілом виручених грошей за відповідними напрямками у широкому розумінні слова, що відповідає сутності та змісту

ринкової економіки. Хоча цей варіант можливо лише за умови обґрунтування бізнес-планів інвестиційних проектів кожного із видів діяльності, визначених моделлю розвитку економіки сільських територій, методологія оцінок яких достатньо опрацьована в Україні, хоча кожний проект може мати свої особливості.

Виходячи із практичного досвіду господарської діяльності бізнес-план може передбачати таку його структуру: резюме; характеристика підприємства; характеристика продукції (або послуг), що виробляється підприємством; дослідження та аналіз ринків збуту продукції (або послуг); характеристика конкурентного середовища та конкурентні переваги; план маркетингової діяльності; план виробничої діяльності підприємства; організаційний план; план охорони навколишнього середовища; фінансовий план та програми інвестицій; аналіз потенційних ризиків; бюджетна та економічна ефективність інвестиційного бізнес-плану; соціально-економічні наслідки реалізації інвестиційного бізнес-плану.

Філософія цих бізнес-планів полягає в тому, що вони є обличчям майбутнього бізнесу і можуть бути використані інвесторами для організації ведення бізнесу не ризикуючи тим, що бізнес може стати важким тягарем у поточному і майбутньому періодах, вони є керівництвом до дії, орієнтовані на системний і стратегічний шлях соціально-економічного розвитку сільських територій.

При умілому керівництві бізнесовими структурами в рамках кожної із територіальних громад люди отримають додаткові робочі місця при високих зарплатах, що посилить загальний інтерес до вищепоставленої проблеми.

Таким чином, завдяки втіленню у практичне життя множини широкого спектру бізнес-планів різних видів діяльності у рамках сільських територій значною мірою підвищиться продуктивність землі, тобто сумарний вихід валової продукції у перерахунку з одного гектара ріллі, всі селяни матимуть працю і

побут високих соціальних стандартів. Це дозволить трансформувати економіку територіальних громад на інноваційний шлях розвитку завдяки створенню конкурентного середовища, створенню умов для прямих внутрішніх і зовнішніх інвестицій в економіку села, запровадження ресурсозберігаючих технологій, розвитку безвідходного виробництва, економічного стимулювання умовно раціонального використання землі.

Запровадження такої системи у рамках територіальних громад дозволить підвищити продуктивність ріллі до рівня країн Євросоюзу. Адже сьогодні урожайність зернових культур в Україні, складаючи навіть 50-60 ц/га забезпечує продуктивність ріллі у 8 разів нижчу, ніж у Польщі і у 12-15 разів – у порівнянні з країнами Європейського Союзу [1], натомість за процесами деградації ґрунту є лідером серед всіх країн Європи та інших розвинутих країн.

Зважаючи на це, Україна має реальний шанс позитивних зрушень і початком цього є організація використання земельних паїв у складі сільськогосподарських кооперативів і фермерських господарств.

Акцентуємо увагу, що кооперативна організація селян, які добровільно об'єдналися для спільного ведення великого сільськогосподарського виробництва і колективної праці, особливо в умовах децентралізації влади, більш ніж будь-яка господарська структура, здатні забезпечувати виконання прямих економічних, соціальних, демографічних, політичних та інших завдань, забезпечувати високий рівень конкуренції, що відповідає задоволенню потреб споживачів, і є останнім шансом виведення економіки на рівень високорозвинених економік Європи і світу. Кооперативна форма господарювання являє собою бездоганну організацію виробництва на селі, демонструючи високий рівень соціальних стандартів праці, побуту і відпочинку.

Таким чином, політична доктрина влади повинна була бути орієнтована на розвиток системи цінностей кооперативного способу виробництва як найбільш оптимальний варіант в умовах децентралізації влади та об'єднання

адміністративно-територіальних одиниць на засадах приватної власності на землю і майно з конкретним набором ресурсів для досягнення поставлених цілей, не допустивши хаосу на території, зумовленого розпаюванням сільськогосподарських угідь.

Це буде символізувати початок реальних позитивних змін на селі і в сільськогосподарському землекористуванні, зокрема.

У процесі реалізації проектів формування організаційно-правових форм господарювання має бути визначено роль та функції агрохолдингових компаній, які охопили значні території України.

З цим не можна не рахуватись, оскільки вони вже створені і функціонують завдяки отриманню в оренду земельних паїв, переважно на 49 років та шляхом інших трансакцій, що не суперечать чинному законодавству.

При цьому, ідеальним варіантом буде створення дочірніх підприємств цих компаній у рамках кожної окремо взятої сільської чи селищної общини з наданням їм статусу юридичної особи з наступною їх державною реєстрацією за місцем знаходження, що дозволить податкові надходження використовувати на цілі розвитку сільських територій, відродити економічну активність на селі.

Треба звернути увагу на те, що у розвиток дочірніх підприємств потрібно закласти принцип за яким вони б займались не тільки землеробством, але і тваринництвом та іншими сферами бізнесу – переробкою сільськогосподарської сировини (зерна, м'яса, молока та ін.) з урахуванням природних, трудових, фінансових та інших ресурсів, властивих тій чи іншій території.

Крім того, в основу методологічної концепції розвитку дочірніх підприємств потрібно закласти умови максимального залучення до цього процесу виробництва власників земельних паїв та інших людей територіальної громади. Чому так ставиться питання? Тому, що на своїй території люди повинні себе почувати господарями землі, а не спостерігачами за її розбазарюванням,

впливати на всі сфери землекористування, використання податково-бюджетних та грошово-кредитних ресурсів та ін.

Якщо вище приведене не буде втілено в реальне життя, то будуть всі підстави розірвати орендні відносини з агрохолдингами, поклавши законний початок створенню сільськогосподарських кооперативів і фермерських господарств.

Безумовно, в центрі уваги повинні бути зобов'язання корпоративної соціальної відповідальності між всіма зацікавленими сторонами: сільськогосподарськими підприємствами, органами державної влади та органами місцевого самоврядування, орендодавцями, сільським населенням, інвесторами, банками та ін.

Відзначимо, що сучасний період розвитку земельних відносин на селі здатний буде задовольнити інтереси селян і всього суспільства, лише за умови гібридної моделі гармонійного поєднання економіки різних сфер діяльності на селі, які підсилюються одна одною, створюючи синергічний ефект.

Тут мова йде про те, що формуючою силою української економічної системи є виробництво сільськогосподарської та іншої продукції, товарів і надання послуг, організація переробки власної сировини і відповідно її збут за принципом замкненого циклу: виробництво сировини – переробка сировини – збут готової продукції – розподіл результатів (грошових потоків) від збуту продукції. В основі визначення обсягів виробництва продукції є маркетинг, який дає відповідь на можливості ринку тієї чи іншої продукції чи послуг, можливості природних ресурсів (земля, вода та ін.), трудових та фінансових ресурсів, якості виробленого продукту та ін.

Ці та інші види діяльності на фоні кооперативного способу господарювання на землі, у рамках сільських територій є ключовою умовою і потужним джерелом економічної стабільності, покращення стандартів якості життя людей на селі,

створення великої кількості додаткових робочих місць, гармонії між людиною і природою

Отже, як бачимо, економічний розвиток сільських територій повинен передбачати всі види підприємницької діяльності, виходячи із наявності людських, природних, фінансових ресурсів, ринку продукції і послуг тощо.

Запропонований вектор розвитку сільських територій є запорукою не тільки підвищення ефективності використання сільськогосподарських земель, але і усієї економічної системи. В сучасних умовах земельних і виробничих відносин він є практичним алгоритмом конкретних дій, орієнтованих на досягнення абсолютно нової ідеології землекористування.

Список використаних джерел:

1. Національна доповідь щодо завершення земельної реформи /за наук. ред. Л.Я. Новаковського. – К.: Аграр. наука, 2015. – 48 с.

Лежан Марія
студентка 4 курсу
Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет
банківської справи»
м. Львів

ШЛЯХИ І МЕТОДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОВЕРДРАФТУ ЯК КОРОТКОСТРОКОВОГО КРЕДИТУ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

За сучасних умов для українських комерційних банків особливого значення набуває вивчення зарубіжної банківської практики, насамперед вибір методів надання позики в тій чи іншій ситуації. Варто зазначити, що в останні роки все більше і більше українських банків починають кредитування клієнтів у вигляді овердрафту, що безперечно, має позитивний вплив для банківської системи загалом.

Національним банком України овердрафт розглядається як форма короткострокового кредиту в межах встановленого банком ліміту, що дозволяє здійснювати розрахунки, коли у клієнта на поточному рахунку недостатньо

коштів. При цьому утворюється дебетове сальдо. За умов овердрафту кредитування банком розрахункового рахунку клієнта здійснюється для оплати розрахункових документів при нестачі або відсутності на розрахунковому рахунку клієнта-позичальника коштів. Банк списує кошти з рахунку клієнта в повному обсязі, тобто автоматично надає клієнту кредит на суму, що перевищує залишок коштів [1].

Головна перевага овердрафту полягає в його спрощеній, порівняно з іншими кредитами, процедурі оформлення та використання. Кошти надаються у безготівковій формі в національній валюті в межах дозволеного ліміту на поточному рахунку на визначений період (3, 6, 12 міс). При чому відсотки за користування овердрафтом нараховуються тільки на фактично використану суму кредиту.

Овердрафт за способом використання схожий до кредитної лінії, револьверного кредитування та контокоренту. І перспективи їх розвитку як методів надання позик на Україні величезні. Постійний розвиток і вдосконалення на Україні методів кредитування юридичних осіб, які широко використовуються в світовій банківській практиці, а саме овердрафту та кредитної лінії, на нашу думку, поступово призведе до появи на ринку банківських послуг контокоренту та револьверних позичок. Гальмує цей розвиток низька платоспроможність та недовіра банків до позичальників в основному через великий ризик неповернення [2].

Зарубіжний досвід застосування у банківській практиці кредитування у формі овердрафту свідчить про те, що:

- банки відкривають овердрафт тим клієнтам, з якими має тривалі й міцні відносини і які відчують регулярну потребу в банківській позиці;
- відносини між клієнтом і банком є добровільними, тобто вони не можуть нав'язуватись державними органами або третіми особами;

- позичка у формі овердрафту за своєю природою – це бланкова позичка, яка не потребує забезпечення;
- овердрафт використовують з метою фінансування поточного виробництва і обігу й не пов'язаний з фінансуванням інвестицій;
- овердрафт належить до найбільш дорогих позик (для зарубіжних банків) через ризик, оскільки він не забезпечений та важко контролювати цільове використання коштів. Крім того, за обслуговування овердрафту банк в обов'язковому порядку стягує з клієнта обігову комісію [3].

Описані вищі принципові положення побудови овердрафтних відносин за кордоном можуть бути успішно використані нашими комерційними банками для розробки відповідних положень про порядок кредитування у формі овердрафту з урахуванням чинного законодавства у галузі кредитування, фінансів, податків, обліку і звітності.

Наведемо чіткі шляхи для вдосконалення процесу кредитування у форму овердрафту:

1. впровадити організаційну структуру кредитного процесу, засновану на розмежуванні функцій аналізу, супроводженні кредитних проектів та їх обліку між окремими структурними підрозділами, що є дієвим засобом підвищення ефективності кредитних операцій. Для цього потрібно розмежувати функції кредитного підрозділу і впровадити такі поняття, як "фронт-офіс", "бек-офіс" та "мідл-офіс", які поки що не мають широкого застосування у вітчизняній банківській практиці

2. надання більшої суми овердрафту під заставу, що зменшить ризик для банку і дасть можливість позичальнику претендувати на нижчу процентну ставку. При наданні забезпеченого овердрафту застосовується коефіцієнт покриття суми застави над лімітом овердрафту, який дорівнює одиниці.

3. правильне визначення і вчасне коригування ліміту на основі моніторингу показників звітності клієнта: щоквартально банк повинен розглядати баланс оборотних коштів позичальника, порівнювати його з плановими даними.

4. детальний опис усіх умов в договорі, який укладається між банком і клієнтом.

5. якісне оцінювання кредитоспроможності позичальника у банку.

6. покращання методик оцінки ризиків овердрафту [3,4].

Овердрафт ефективний інструмент для безперебійного ведення бізнесу. А саме в ситуаціях необхідності своєчасного проведення розрахунків, коли витрати тимчасово перевищують надходження грошей на рахунок, та для поповнення оборотних коштів (придбання й створення товарно-матеріальних цінностей, пов'язаних із сезонністю, на виплату заробітної плати, платежі в бюджет, інші виробничі витрати).

Список використаних джерел:

1. Глосарій банківської термінології НБУ Електронний ресурс. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123483&cat_id=123219
2. Донець О. Б. Овердрафт як інструмент кредитування банками малого та середнього бізнесу в Україні / О. Б. Донець // Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. Економічні науки. - 2014. - Вип. 26. - С. 169-178. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2014_26_23
3. Шляхи вдосконалення та перспективи розвитку методів банківського кредитування юридичних осіб Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/reports/bank/20705/>
4. Гриньова В. М., Колодізєв О.М., Визначення факторів оптимізації банківського кредитування у формі овердрафту за допомогою регресійного аналізу. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua>.

Маркітан О. С.

*к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса*

ЧИННИКИ НЕВДАЧ В ПРОЦЕСІ ВПРОВАДЖЕННЯ БІЗНЕС-ІДЕЙ

Практиці відомо чимало прикладів, коли перспективні ідеї, від впровадження яких небезпідставно очікують неабиякий ефект, на жаль, приносять тільки розчарування. Підприємницька структура розробляє добре обґрунтований план, він позитивно сприймається інвесторами, своєчасно надходить фінансування, керівництво фірми вже підраховує очікуванні дивіденди, а в результаті отримує лише збитки. Проект не реалізується чи від його реалізації не надходять певні прибутки.

Найбільш поширеними чинниками провалів з реалізацією бізнес-ідеї є:

1. Неможливість своєчасного повернення позик через прорахунки у термінах реалізації та кошторисі проекту. Справа в тому, що термін можливого повернення запозичених коштів, які розраховуються в діловому плані, є досить умовними. Вони спираються на якісь середні дані про терміни виконання тих чи інших етапів впровадження бізнес-ідеї. Це нормально тому, що бізнес-план повинен довести саму доцільність реалізації нововведення і деякі узагальнення тут цілком допускаються. Але можливі відхилення від розрахункових даних, хай навіть незначні, можуть дорого коштувати фірмі. Невідповідність укладеним домовленостям щодо погашення заборгованості перед інвесторами всього на декілька тижнів може означати великі неприємності у вигляді економічних санкцій, а ще гірше - підриви ділової репутації розробника проекту. Ця проблема багато в чому може бути пом'якшена при складанні більш детального плану реалізації проекту, тобто доведення положень бізнес-плану до рівня календарного плану втілення ідеї у підприємницьку практику.

2. Відступ від положень бізнес-плану реалізації ідеї. Етапи розробки ділового плану визначаються великою долею творчої складової. Після ухвалення ділового плану інвестором починається час реальних дій і цю роботу доводиться виконувати зовсім іншим людям, які частіше за все мають досить приблизне уявлення про сутність самої ділової ідеї. Це часто породжує не дотриманість або не увагу з їхнього боку до певних деталей, які власно і складають сутність задумки. Але при цьому втрачається принципова можливість отримання прибутку, що і визначає провал проекту. Але якщо реалізацією проекту займається професійна команда, основним завданням якої є виключно створення нововведення, яке є предметом ділового плану, то цю проблему можна уникнути.

3. Невірний підбір персоналу для виконання проектних робіт. Стадія безпосереднього впровадження ділового проекту у підприємницьку практику досить сильно відрізняється у своїх основних рисах від поточної діяльності. В результаті цього, навіть самі ефективні виконавці своїх безпосередніх функцій у повсякденної діяльності можуть бути безпорадними, якщо вони не володіють специфікою дій в умовах проекту. Їхні знання та досвід, набуті у повсякденній роботі здається безпорадним в умовах обмеженості та невизначеності. Тобто управління процесами створення нововведення потребує спеціальних знань та навичок, які сприяють більш ефективному їх здійсненню.

4. Несвоєчасне виявлення необхідності внесення змін до проекту. Будь який план, навіть дуже добре обґрунтований, страждає невизначеністю. Особливо це стосується ділових проектів чи нововведеннями у бізнесі. Не можна заздалегідь передбачити всі майбутні проблеми із якими можна штовхнутися під час реалізації проекту. Їх необхідно аналізувати та своєчасно прийняти необхідні корегуючі дії. Сліпе виконання вимог ділового плану може призвести до нерациональних витрат ресурсів і, в результаті, до його зриву, тоді як цілком достатньо було б внести деякі корективи, які враховують певні реалії ринкової ситуації. Це свідчить про необхідність здійснення відповідної системи контролю

за здійсненням робіт під час реалізації проектів, яка б була націлена на своєчасне виявлення помилок при плануванні окремих дій з створення нововведення; прийняттю відповідних рішень з ліквідації негативних факторів, які можуть перешкодити успішному виконанню проекту; прийняття рішень по корегуванню плану виконання проекту.

5.Неповага до інтересів зацікавлених сторін проекту. Виконання проекту - це ні тільки методика здійснення конкретних дій, але й політика. В умовах реалізації нововведення на нього покладають надії не тільки безпосередньо розробники. Зацікавленість в результатах проекту можуть відчувати і інші особи: постачальники, покупці, акціонери, тощо. Неповага до цієї зацікавленості може дорого коштувати виконавцям через можливі конфлікти та непорозуміння між сторонами, чий інтереси в тому чи іншому степені зачіпляє проект.

Цей перелік можна продовжувати дуже довго, при цьому кожний новий випадок невдачі може додавати до нього нові чинники.

Але більш глибокий їхній аналіз призведе до висновку, що у своїй основі вони мають наступні причини:

- Невизначеність, яка об'єктивно існує стосовно щодо всього нового, що втілюється у життя.
- Прорахунки на стадіях ділового планування та проектного аналізу, в наслідок яких не була вірно оцінена ситуація на ринку та маркетингові характеристики продукту.
- Безпорадні дії при практичній реалізації проекту, тобто проходженні проектної стадії життєвого циклу.

В цілому можна виділити наступні групи чинників невдач в процесі впровадження бізнес-ідей: об'єктивні, розрахункові та організаційні (табл. 1)

Таблиця 1

Чинники провалів під час впровадження бізнес-ідей [1, с.31]

Характеристики	Групи чинників, які призводять до провалів впровадження ділових ідей		
	Об'єктивні	Розрахункові	Організаційні
Причини виникнення чинника	Об'єктивно існуюча невизначеність щодо всього нового, що впроваджується у підприємницьку практику	Помилки при упорядкуванні ділових планів та процедури проектного аналізу	Неправильні дії при безпосередньому здійсненні ділового плану на етапі впровадження проекту в практику
Коли найчастіше проявляється	У ділових проектах з великою долею творчою складовою. Тобто коли його предметом є нововведення, які засновані на принципово нових технологій, програмного забезпечення, тощо	У ділових проектах, які передбачають велику кількість проектних робіт, засвоєння нових ринків, випуску на нього нових продуктів	В усіх проектах

Звісно, що з об'єктивними чинниками провалів ділових ідей треба просто змиритися. Вони є неодмінною платнею бажання досягти більш високих результатів, які в свою чергу є функцією від новизни. Від них можна декілька підстрахуватися за рахунок перерозподілу ризику, вибору відповідних схем фінансування та інших подібних заходів. Помилки в розрахунках дієздатності ділової ідеї на стадіях ділового планування та проектного аналізу також доволі часто зустрічаються в підприємницькій практиці. Найчастіше за все вони виникають в наслідок:

Помилки у визначенні ємності ринку.

- 1.Невірно визначених сподівань щодо майбутнього обсягу продажу.
- 2.Не виправдання надій щодо маркетингової стратегії та впровадження продукту на ринок.
- 3.Помилки у визначенні цінової політики фірми.

4. Технічної неможливості досягнення пропонованих техніко-економічних параметрів продукту проекту.

5. Зниження обсягу інвестиційних та операційних витрат.

6. Прорахунки у визначенні терміну початку продажу продукту проекту.

Зрозуміло, що більшість з них визначається якістю ділового планування та проектного аналізу. Але уявити себе ситуацію ідеального планування в результаті якого з достатнім ступенем точності будуть визначені всі параметри майбутнього досить складно. А точніше - це просто неможливо.

Про майбутнє ми знаємо тільки те що:

— Його неможливо передбачити.

— Всі наші уявлення про майбутнє будуть досить значно відрізнятися від реальності. [2, с.88]

Знання про майбутнє поліпшуються в результаті приближення до нього. Тобто на проектній стадії складаються умови для детальної перевірки міркувань та сподівань розробників бізне-ідеї. Їх своєчасне корегування дозволяє значно підвищити відсоток вдалої реалізації бізнес-проектів. Недарма, що серед спеціалістів з проектного менеджменту поширене таке прислів'я: "Якщо ви три місяці працюєте за встановленим планом - то у вас не все гаразд з планом." [3, с. 154]. Тобто корегування планів реалізації нововведень не тільки можливі, а і неминучі.

Тобто процеси створення нововведення є специфічним об'єктом управління, де повинні використовуватися і специфічні методи керування цими процесами. Коли мова йде про будь яке нововведення ніхто не може надати надійних гарантій щодо його обов'язкового здійснення. Крім великого ступеня невизначеності, яке об'єктивно присутнє щодо всього нового, при практичному втіленні бізнес-ідеї у життя, постійно доводиться зіштовхуватися із проблемами, які не мають нічого схожого з тим, що відбувається у повсякденній підприємницькій практиці.

Тільки на проектній стадії можна виявити помилки, які були припущені на попередніх стадіях життєвого циклу розвитку бізнес-ідеї. Насамперед мова йде про ділове планування та проектний аналіз. І чим раніше вони будуть виявлені, тим краще для долі ділового проекту. Їх можна виправити через корегування конкретних дій під час впровадження нововведення.

Список використаних джерел:

1. Планування ділового розвитку фірми: навчальний посібник / В.А. Карпов, О.С. Маркітан, С.А. Горбаченко, А.В. Піскун; за заг. ред. проф. В.Р. Кучеренка, - Друге видання, виправлене та перероблене. – Одеса: Астропринт, 2013. – 416 с.
2. Питер Ф. Друкер. Ефективний керівник. Київ: КМ –БУКС, 2018. – 248 с.
3. Дэн Бредбэри, Дэвид Гаррет. Как пасти кур. Нестандартное управление проектами / Дэн Бредбэри, Дэвид Гаррет,; пер. с англ. Завалий О.В. – М.: НТ Пресс, 2007 – 256 с.

Однолько В. О.

к.е.н., ст. викладач

кафедри економіки, права та управління бізнесом

м. Одеса

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГОВЛІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Економіка України вступила в таку фазу, коли наявність ефективної стратегії розвитку є необхідною умовою виживання підприємства торгівлі в довгостроковій перспективі. Вироблення стратегії – це, в першу чергу, отримання певного уявлення про майбутній розвиток підприємства торгівлі; по-друге, активне використання торгівельним підприємством сучасних методів управління, що забезпечують збалансованість і майбутні напрямки розвитку торгівельного підприємства [1, с. 87].

Стратегія торгівельного підприємства є основою для вироблення тактичних і оперативних заходів в складних ринкових умовах, тобто забезпечує основу для вибору пріоритетних ринків, розподілу ресурсів, тощо. Крім того, наявність стратегії дозволяє торгівельному підприємству раціонально поєднувати свої корпоративні інтереси і економічні інтереси держави.

Аналіз різних інформаційних джерел показує, що порядок прийняття і реалізації стратегічних рішень, який склався, не систематизований належним чином, а менеджери слабо озброєні методологією і технологією стратегічного управління.

Для більшості торговельних підприємств створення стратегії є поєднанням планування і випадковості. Планування стратегії відбувається головним чином зверху вниз. Випадковість розглядається як результат безлічі рішень на всіх рівнях торговельного підприємства, головним чином на рівні середньої ланки управління, і може вважатися висхідним процесом (знизу-вгору) [2].

Багато керівників регіонів недооцінюють важливість потенціалу торговельного бізнесу, їх прибутковість, що впливає на рівень розвитку економіки регіону в умовах децентралізації. Часто в самих регіонах відсутні стратегія, єдиний і професійно розроблений план, техніко-економічне обґрунтування, які дозволяють інвесторам оцінювати не тільки привабливість, але і ризики інвестицій в територію.

Творчість і вміння абстрагуватися від поточних справ, передбачення майбутнього торговельного підприємства і його моделювання – це ті якості менеджера-стратега, які роблять можливим або неможливим стратегічне управління. Важливо зрозуміти саму концепцію підходу до розробки стратегії – це бачення майбутніх напрямків для досягнення поставленої мети, можливість отримання в достатньому обсязі ресурсів для досягнення стратегічних цілей, тобто мова йде про концентрацію уваги на майбутніх ресурсах [3].

Отже, при формуванні стратегії в умовах високо-динамічної економіки, нечіткої, неповної інформації, що швидко застаріває повинні бути здійснені наступні види дій:

– моделювання майбутнього, формування цілей, їх ідентифікація, вибір цільових пріоритетів;

- аналіз конкурентного середовища: виявлення тенденцій розвитку ринку і його прогноз, галузевий аналіз ринків, технологій, продуктів (послуг), ресурсів, інновацій, аналіз суміжних галузей;

- оцінка сильних сторін торгівельного підприємства з позицій макроекономічних індикаторів, оцінка загроз з боку зміни зовнішнього середовища і поведінки конкурентів, динаміка параметрів внутрішнього середовища торгівельного підприємства;

- формулювання корпоративної стратегії, (вибір стратегії на базі наявних критеріїв), формування ділових стратегій, в тому числі для наявних і нових продуктів (послуг) [4, с. 192];

- ідентифікація і оцінка ризиків;

- реалізація стратегії: стратегічний проект, адаптація торгівельного підприємства до стратегії, впровадження стратегії, контроль і моніторинг процесу.

Реалізація масштабних і довгострокових дій, в тому числі досягнення конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі, потребує стратегічного бюджету, який, в свою чергу, залежить від можливостей фінансування, сформульованих в однойменній стратегії.

Важлива роль фінансової стратегії обумовлена концептуальною природою основної економічної категорії ринкової економіки – грошей: їх участю у відтворювальному процесі, виконанням ними розподільчої, регулюючої і контрольної функцій для будь-якого бізнесу.

Теоретичний розгляд фінансової стратегії включає процес її формування, тобто формування сукупності цілеспрямованих управлінських рішень, що забезпечують підготовку, оцінку і реалізацію системи заходів стратегічного фінансового розвитку торгівельного підприємства [1].

Таким чином, стратегія розвитку – складний і потенційно потужний механізм, за допомогою якого сучасне торгівельне підприємство може

протистояти мінливому зовнішньому середовищу, опинившись в умовах нестабільності. Але це непростий механізм, і його впровадження і використання вимагає значних фінансових витрат.

Список використаних джерел:

1. Аминова З.Ф. Финансовая стратегия предприятия: формирование, развитие, обеспечение устойчивости / З.Ф. Аминова. – М.: Компания Спутник⁺, 2002. – 199 с.
2. Сучасні тенденції розвитку ринку готельних послуг України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/simpoz2/141.pdf>
3. Акулов В.Б. Финансовый менеджмент [Текст]: учеб. пособ. [Электронный ресурс] – Режим доступу: http://media.karelia.ru/~resource/econ/teor_fin/
4. Скобкин С.С. Стратегия развития предприятия индустрии гостеприимства и туризма [Текст]: учеб. пос. / С.С. Скобкин – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. – 432 с.

Осипова М. М.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом,

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса

РОЗВИТОК ПЛОДООВОЧЕВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Плодоовочевий сектор України становить значну питому вагу у сільському господарстві та демонструє в останні роки повільний розвиток. Він забезпечує задоволення потреб населення у харчуванні та харчову промисловість необхідною сировиною. Згідно офіційної статистики, **Україна посідає п'яте місце в Європі** за рівнем виробництва плодоовочевої та ягідної продукції.

Розвиток плодоовочевого сектору обумовлюється впливом різних як внутрішніх так і зовнішніх факторів. Разом з тим ефективність та перспективи його розвитку залежать, насамперед, від наявності збалансованого функціонування плодоовочевого ринку. У науковій літературі наведено найбільш вдале наступне визначення плодоовочевого ринку: «Поняття плодоовочевого ринку слід розглядати як організаційно-економічну систему виробництва овочів і фруктів для споживання в свіжому й переробленому вигляді та просування цієї продукції до споживача» [1].

У останні роки спостерігається низка проблемних питань формування плодоовочевого ринку та відповідно розвитку цього сектору України, які потребують нагального вирішення. Серед них є такі. В умовах продовження зростання рівня розораності земель (Україна посідає одне з перших місць по цьому показнику) спостерігається скорочення площ, які займають культури плодоовочевого сектору. Розглянемо динаміку площ насаджень плодів, ягід, винограду та посіву овочів – див. табл.1.

Таблиця 1

Площа насаджень плодових та ягідних, виноградників, тис. га

	2010	2013	2014	2015	2016
Насадження культур плодоовочевих та ягідних культур	255	253	239	235	224
- у % до 2010 р.	100,0	99,2	93,7	92,2	87,8
- у тому числі у плодоносному віці	223	222	210	206	197
- у % до 2010 р.	100,0	99,6	94,2	92,4	88,3
Виноградники	87	75	49	45	45
- у % до 2010 р.	100,0	86,2	56,3	51,7	51,7
- у тому числі у плодоносному віці	68	67	44	42	43
- у % до 2010 р.	100,0	98,5	64,7	61,8	63,2

Джерело: складено автором за матеріалом Державної служби статистики України [2]

Динаміка наведених даних свідчить, що за 2010-2016 рр площа насаджень під плодово-ягідними культурами скоротилась суттєво – на 12,2%, а під виноградниками – на 48,3%.

Аналогічна тенденція скорочення площ має місце і під овочевими культурами. Так, під картоплею площа скоротилась на 7,1% (з 1412 тис га у 2010 році до 1312 тис га у 2016 році), під овочевими культурами скорочення становить 4,5 % (з 468 тис. га у 2010 році до 447 тис. га у 2016 році).

Основними причинами такого скорочення є наявний стихійний розвиток виробництва, який не зорієнтований на конкретні ринки збуту. Що пов'язано з

втратою довготривалих існуючих ринків збуту в Російській Федерації та дуже повільним формуванням нових ринків, насамперед, можливостям просування продукції на азіатські та європейські ринки з урахуванням Угоди про вільну торгівлю між ЄС та Україною. Має місце також зниження платоспроможного попиту населення. Наступною причиною є та обставина, що основний обсяг виробництва плодоовочевої продукції зосереджений у господарствах населення та невеликих фермерських господарствах, які виробляють неоднорідну продукцію, яку важко зібрати в однорідну партію продукцію. Ця обставина не дає можливість просувати продукцію на експорт, як це характерно для європейських країн, у яких дуже розвинена кооперація, розвиток обслуговуючих кооперативів. Виробники, а не посередники отримують більшу частину доходу від реалізації плодоовочевої продукції. Рівень обслуговуючої сільськогосподарської кооперації в Україні є низьким. Якщо і зростає кількість зареєстрованих сільськогосподарських кооперативів згідно даних Міністерства аграрної політики України, але фактично працює з них дуже невелика кількість.

Разом з тим, не дивлячись на втрату традиційних ринків збуту плодоовочевої продукції сільськогосподарські виробники почали вже у 2017 році активно відкривати нові зовнішні ринки збуту. Якщо, раніше більша частина експорту припадала на РФ, то у 2017 році – на Білорусь. Активно просувається продукція до країн ЄС, Азії та Африки. Як приклад: якщо раніше Україна не експортувала малину, то зараз вона увійшла до трійки найбільших експортерів малини до Європи.

Але подальші виробничі та експортні можливості плодоовочевого сектору потребують вирішення таких проблемних питань для виробників малих сільськогосподарських фермерських господарств та особистих селянських господарств:

- необхідність державної реєстрації господарства;
- об'єднання малих сільськогосподарських виробників;

- низькі знання в сфері митного оформлення, сертифікації та стандартизації продукції;
- забезпечення стабільності поставок продукції, запровадження контрактних взаємовідносин з покупцями;
- розвиток інфраструктури (сучасні сховища, транспортні засоби та ін.);
- виробництво плодоовочевої продукції з огляду на вимоги сучасного споживача;
- необхідність планування виробництва та збуту на основі реального попиту;
- реалізація не плодоовочевої сировини, а продукції з необхідною доробкою (сортування, упаковка, мийка та ін.), яка включає додану вартість.

Список використаних джерел:

1. Яснолоб І. Організаційно-економічний механізм функціонування плодоовочевого ринку [Електронний ресурс] / І. Яснолоб // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2013. — Вип. 1 (8). — С. 327-336. — Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13yiofpr.pdf>.
2. Україна у цифрах у 2016 році. Статистичний збірник. — Державна служба статистики України. — К.: 2017. — 240 с.

Репушевська Ю. О.

*к.е.н., викладач кафедри економіки,
права та управління бізнесом,*

*Одеський національний економічний університет,
м. Одеса*

РОЛЬ БІЗНЕС – СЕРЕДОВИЩА В УСПІШНОСТІ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний розвиток держави потребує задоволення матеріальних і духовних проблем населення, але одночасно, які постійно видозмінюватимуться. Сталий розвиток країни має потребу в забезпеченні високоефективного використання наявних ресурсів, збереженні, відтворенні і охороні навколишнього середовища. Але це не вийде

реалізувати без відповідних фінансових можливостей. Тому найважливіше завдання держави - розбудова конкурентоспроможної економіки. Передумовою підвищення ефективності і стабільності економіки є створення сприятливого бізнес-середовища, як складної, багатомірної системи. Вивчення бізнес-середовища є завжди актуальним, адже досліджується реальність, яка перебуває в постійній динаміці.

В економічній літературі під бізнес-середовищем прийнято розуміти сукупність усіх зовнішніх факторів діяльності підприємства, які суттєво впливають на його функціонування. Серед таких основних факторів називають споживачів продукції, постачальників, конкурентів, державне регулювання, а також соціальні, політичні, технологічні, правові та екологічні умови [1, с. 26]. Особливістю бізнес-середовища є те, що воно має територіальну цілісність, у межах якої представлене господарюючими суб'єктами та інститутами з їх взаємозв'язками і взаємовідносинами [2, с. 252].

Хочимо висловити свою думку стосовно того, що таке бізнес – середовище. Це сукупність певних дій, обставин усередині підприємства та навколо нього, які між собою пов'язані, а також постійний їх моніторинг.

Кожне підприємство має внутрішнє середовище діяльності, сильні та слабкі сторони, робочу силу, сукупність умінь, навичок, власні матеріально-технічні ресурси, індивідуальну технологію, розмір, політику менеджменту, конкурентів та клієнтів, організаційний клімат. Але внутрішнє середовище кожного підприємства, як відкритої системи видозмінюється внаслідок впливу зовнішнього середовища, в якому виявляється кінцевий результат господарської діяльності.

В розвитку сучасного бізнес-середовища спостерігаються швидкі темпи змін та інтенсивність конкуренції, внаслідок цього зростає залежність підприємств від рівня інформаційної обізнаності та здатностей організації до швидкої адаптації. Але цей розвиток гальмується низкою причин: загостренням

військового конфлікту, несприятливою макроекономічною ситуацією, нестабільним законодавством.

Успішність ефективного, а також і довгострокового функціонування підприємства усе більше залежить від вчасності та якості проведення стратегічних змін направлених на довгостроковий розвиток компанії. Ведення бізнесу та його умови на міжнародному та державному ринках змінюються дуже швидко, і на сьогоднішній день, навіть найстабільніша компанія, немає впевненості в своїй успішності через півроку або рік. Так як ті дії, які були зроблені місяць тому і здавалися абсолютно вірними, вже через місяць можуть призвести до часткового краху деяких підрозділів компанії.

Внаслідок цього постає потреба в розробці ефективного бізнес-планування та аналізу бізнес середовища. Бізнес-планування – це сучасний і популярний термін на сьогодні в бізнес-середовищі. Задача бізнес-плану - коротко та чітко відображати план реалізації проекту та оцінити його якість. Це основний документ, переглянувши який, можна прийняти рішення про вкладення своїх коштів у конкретну ідею. Він являється корисним для розвитку підприємництва, економіки і суспільства в цілому. Це каталізатор розвитку підприємства.

Бізнес-план допоможе обґрунтувати економічну доцільність нових напрямків розвитку підприємства, розрахувати очікувані фінансові результати діяльності, обсяги продажу, прибутку, визначити джерела фінансування обраної стратегії.

Якісний, достовірний бізнес-план створюється висококваліфікованими спеціалістами під конкретний проект з урахуванням цілого ряду індивідуальних особливостей.

Негаразди та проблеми сформованого в Україні бізнес-середовища в порівнянні з іншими країнами світу висвітлені у дослідженнях IFC, Heritage

Foundation, журналу "Форбс", Transparency International, World Competitiveness Yearbook, Rating and Investment information тощо. Місце України у низці світових рейтингів свідчить про наявність системних проблем як у бізнес-середовищі, так і державному управлінні.

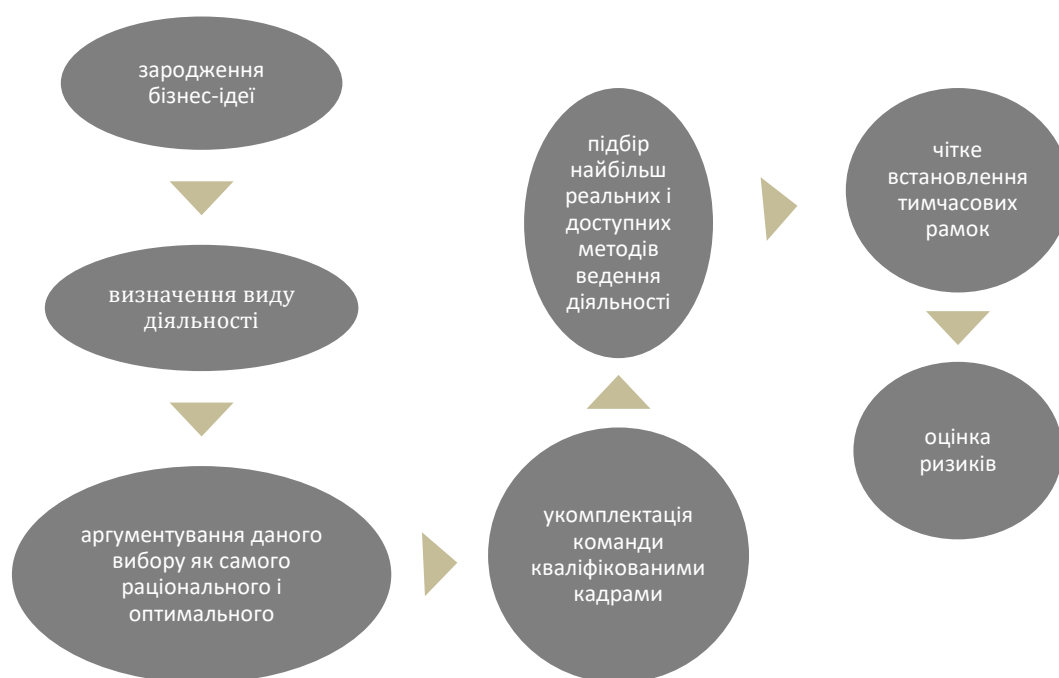


Рис.1 Етапи формування бізнес-плану

Україна посіла 43 місце із 126-ти у рейтингу найбільш інноваційних країн світу Global Innovation Index 2018 та покращила минулорічний результат на 7 позицій. Серед країн-лідерів у сфері інновацій: Нідерланди, Швеція, Великобританія, Сінгапур, США, Фінляндія, Данія, Німеччина, Ізраїль, Південна Корея, Франція, Японія, Канада, Австралія.

Очолила рейтинг знову Швейцарія. Вперше до топ-20 увійшов Китай, а Україна закріпилася у топ-50 [3].

Зайняла 150-ту позицію з 180 у рейтингу "Індекс економічної свободи 2018", який щорічно складає американський фонд The Heritage Foundation. Сусідами України в рейтингу стали Камерун та Сьєрра-Леоне. Економічна свобода — це

мірило того, наскільки державні інститути забезпечують відкритість ринків, захист приватної власності, доступ до надійного фінансування, право споживача обирати товари та послуги і отримувати при цьому задоволення. Індекс економічної свободи вимірюється на основі п'яти великих груп показників: частка держави в економіці, правова система та захист прав власності, доступ до фінансування, якість регулювання та свобода міжнародної торгівлі. Економічна свобода підвищує продуктивність праці і збільшує доходи громадян.

"Індекс економічної свободи" України оцінили в 51,9 з 100 можливих. При цьому за рік Україна поліпшила результат на 3,8 бала

Територією з найвільнішою економікою став Гонконг. Його індекс – 90,2 бала. В першу шістку з індексом вище 80 балів потрапили також Сінгапур, Нова Зеландія, Швейцарія, Австралія і Ірландія [4].

Наша країна піднялася на чотири позиції в рейтингу легкості ведення бізнесу від Світового банку (СБ) "Doing Business 2018". Про це свідчить інформація, опублікована на офіційному сайті рейтингу. Таким чином, Україна опинилася на 76 місці з 190 країн[5].

Heritage Foundation наголошує на необхідності боротьби з корупцією, розвитку ринків капіталу, приватизації державних підприємств і вдосконаленні законодавчої бази і верховенства права.

Три показника України оцінені гірше, ніж в минулому році - право власності, свобода торгівлі, цілісність управління. Показник фінансової свободи залишився на торішньому рівні. Україна знаходиться в групі країн з переважно невільною економікою. Це четверта категорія в градації груп. Крім країн з переважно невільною економікою виділяють країни: з вільною економікою, переважно вільною економікою, помірно вільною економікою і депресивною економікою.

Переможцем цього річного рейтингу став Гонконг (результат - 90,2), далі йдуть Сінгапур (88,8), Нова Зеландія (84,2), Швейцарія (81,7), Австралія (80,9), Ірландія (80,4).

Україна оцінена останньою серед країн Європи, а її рейтинг нижче регіональних за загальносвітовими показниками.

Якщо не брати до уваги відсутність законодавчих актів, які мають зобов'язувати розробку бізнес-планів, всерівно помітно, що в Україні прийняті укази, які формують ділове середовище підприємства. Але український бізнес зможе вийти на новий більш високий рівень розвитку лише тоді, коли управлінці та підприємці почнуть підвищувати свою обізнаність та якісно переймати зарубіжний досвід стосовно бізнес-планування. Успішним буде те підприємство, яке витрачає час на вивчення нового бізнес-середовища.

Потрібно вчитись планувати і прогнозувати подальшу роботу, щоб потім не ризикувати в надії на вдачу. Є багато ситуацій, коли ризиковані ініціативи себе виправдовують, але випадків, коли результатом ризику є повний крах – ще більше. Якісний, обґрунтований бізнес-план сприяє детальному вивченню передбачуваних ризиків і можливих труднощів, сприяє залученню капіталу, визначенню планів на майбутнє, значно підвищує ефективність діяльності підприємства, його конкурентоспроможність.

В ідеалі бізнес-середовище має слугувати підвищенню національного багатства і добробуту.

Список використаних джерел:

1. Буряк Г. Інститути розвитку відносин власності у класифікації бізнес-середовища / Г. Буряк // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – Випуск 105. – Ч. II. – С. 26–28.
2. Мельник М.І. Класифікація бізнес-середовища / М.І. Мельник // Регіональна економіка. – 2008. – № 2. – С. 251–260.
3. Глобальний рейтинг інновацій: Україна за рік піднялась на 7 позицій. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.the-village.com.ua>
4. Поруч з Камеруном: стало відомо місце України в рейтингу економічної свободи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukr.segodnya.ua>
5. Україна піднялась на 4 позиції в рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business (інфографіка). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ain.ua>

Сілічєва Н. Є.

к.е.н., доцент

доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом

Одеського національного економічного університету

м. Одеса

ВИЯВЛЕННЯ КРИЗОВОЇ СИТУАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ НА ОСНОВІ ДЬО ДІЛІДЖЕНСА

Дью-ділідженс це процедура формування об'єктивного уявлення про об'єкт інвестування, що включає інвестиційні ризики, незалежну оцінку об'єкту інвестування і безліч інших чинників. В першу чергу «Дью Ділідженс» направлений на усесторонню перевірку законності і комерційної привабливості планованої операції або інвестиційного проекту, проте важливу роль також грає і повнота інформації, що надається при даному виді перевірки, що дозволяє інвесторам або діловим партнерам більш глибоко оцінити всі переваги і недоліки співпраці [1].

Сучасні стандарти «Due diligence» були вироблені в Швейцарії в 1970-х роках з метою уникнути жорсткого державного регулювання і контролю за діяльністю банків. В українській фінансовій і юридичній літературі «Due Diligence» перекладається як «перевірка належної сумлінності», «правовий аналіз історії юридичної особи», «вивчення діяльності компанії», «дослідження бізнесу» і так далі [2, с. 62].

Мета «Дью Ділідженс» для покупця (інвестора) – уникнути або максимально знизити існуючі підприємницькі ризики (економічні, правові, податкові, політичні, маркетингові), зокрема:

- ризик придбання підприємства (пакету акцій) за завищеною вартістю;
- ризик невиконання зобов'язань підприємством-боржником;
- ризик втрати майна, грошей;
- ризик спричинення шкоди (збитків), зокрема нематеріальним активам, наприклад, ділової репутації;

- ризик ініціації судових тяжб і їх несприятливих наслідків;
- ризик накладення арешту на майно або застосування інших заходів;
- ризик визнання операції недійсною;
- ризик накладення стягнення на майно, цінні папери (акції);
- ризик притягання до податкової, адміністративної або кримінальної відповідальності;
- ризик виникнення корпоративних конфліктів (захоплення, поглинання, судові тяжби);
- ризик втрати інтелектуальної власності (товарного знаку, промислового зразка, винаходу, ноу-хау, комерційної ідеї, бізнес-плану та ін.);
- політичні ризики і ризик втрати адміністративних ресурсів (зміна законодавства, зміна посадової особи, від яких залежав успіх або стабільність відповідного проекту);
- ризик недобросовісних дій конкурентів (змова з контрагентами, ініціація «замовлених» податкових, оперативних перевірок, цінова політика, лобіювання інтересів та ін.);
- ризик неотримання або втрати відповідних дозволів, ліцензій, узгоджень від яких залежить проект, операція та ін.

Тривалість процедури «Дью Ділідженс» займає від декількох тижнів до року залежно від структури і розміру бізнесу.

Дана процедура є дуже актуальною, це пов'язано з тим, що у об'єктивному і компетентному проведенні цих процедур зацікавлено обидві сторони: як покупець (інвестор), так і продавець (сторона, що залучає інвестиції) [1].

Проведення незалежної оцінки положення справ – необхідна процедура при зміні власника об'єкту, оскільки вона дозволяє встановити певну довіру між сторонами по операції, спираючись на висновки і рекомендації експертів, знайти необхідні компроміси для подолання можливого конфлікту інтересів.

Фахівці оцінюють вигоди і зобов'язання передбачуваної операції шляхом аналізу всіх аспектів минулого, справжнього і прогнозованого майбутнього бізнесу, що набуває, і виявляють будь-які можливі ризики.

Аналіз ґрунтується на внутрішній інформації, нормативних актах, даних, наданих конкурентами і партнерами. В ході цієї роботи необхідно:

- перевірити достовірність фінансовою та іншої внутрішньої інформації;
 - знайти підтвердження оцінкам/припущенням, закладеним в бізнес-плані;
 - оцінити можливість реалізації короткострокової і довгострокової стратегії компанії;
 - переконатися в правильності оформлення всіх документів з погляду їх відповідності законодавству і внутрішнім правилам компанії;
 - упевнитися в правильності і своєчасності подачі податкової і статистичної звітності;
 - оцінити конкурентні позиції компанії на ринку, на якому вона здійснює свою діяльність;
 - виявити наявність і об'єм зовнішньої і іншої заборгованості;
 - переконатися в тому, що керівництво компанії є достатньо компетентним для реалізації намічених планів.
- Схематично суть процесу «Due Diligence» зображений на рисунку 1.

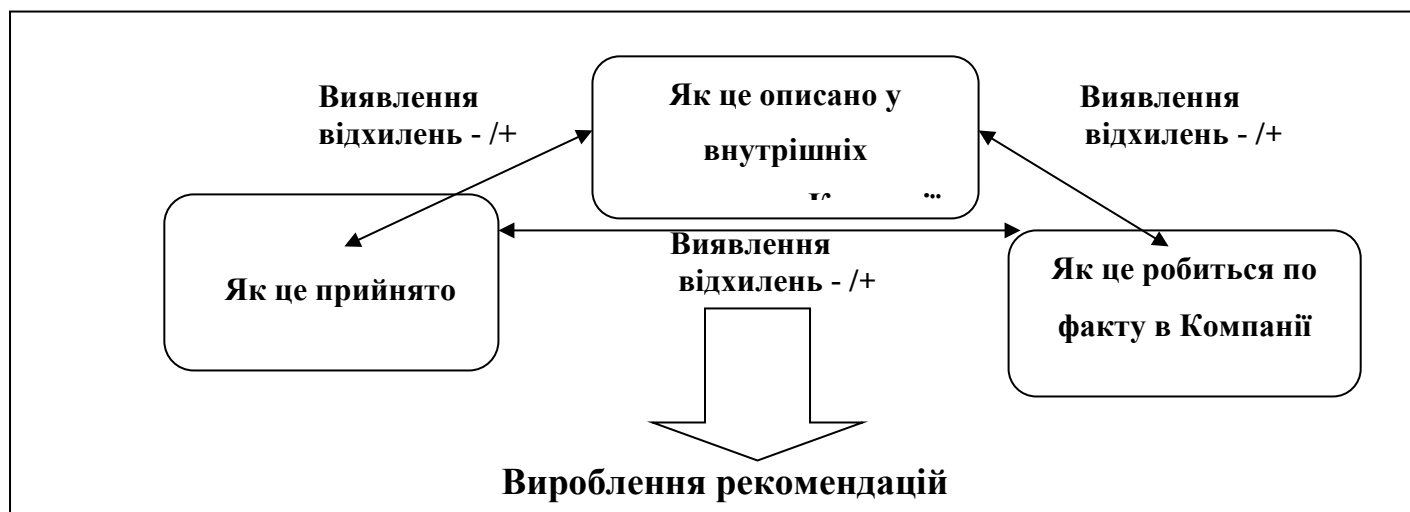


Рис. 1 Суть процесу «Due Diligence»[3, с. 57].

При проведенні вказаних процедур в Україні найчастіше виникають такі загальні проблеми, як ситуація, коли продавець відмовляється представити запитану документацію, не сприяє в її наданні, направляє покупця до співробітників, які не знають відповіді на питання. Це говорить про побоювання, які продавець випробовує у зв'язку з наданням інформації консультантам.

Проте не дивлячись на всі перешкоди, «Дью ділідженс» в Україні поволі, але вірно набирає обороти, чому сприяє в першу чергу вихід на міжнародні ринки капіталу, а так само вимоги інвесторів, що все посилюються, до розкриття інформації про об'єкт фінансування. По оцінках експертів, вже в найближчих 5-10 років процедура «Дью Ділідженс» стане в Україні настільки ж поширеною, як і за кордоном.

Список використаних джерел:

1. Гордеева О. Due diligence: влияние рисков и оптимизация бизнес-процессов [Электронный ресурс] //Журнал "Финансовый директор"—2009. — №4.— С.43. — Режим доступа: <http://www.ippon.ru/article.php?darticle=004445>.
2. Галпин Т. Дж., Хэндон М. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний. Пер. с англ. —М.: Вильямс, 2008. — 240 с.
3. Полищук А. Дью Дилидженс (Due Diligence) в Украине. Перспективы развития// Научный журнал «Наука и образование». — № 5. — 2008. — С. 54 – 65.

Скляр Д. В.
аспірант,

Одеський національний економічний університет,
м. Одеса

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Мінлива зовнішня економічна кон'юнктура, стрімкий розвиток новітніх технологій та зростання конкуренції зумовлюють необхідність впровадження нових більш ефективних методів управління процесами на підприємстві. Використовуючи принципи процесного підходу до управління підприємством, необхідно розглядати організацію як систему взаємопов'язаних процесів: постачання, виробництва, збуту, маркетингу, розвитку та ін.

Загальне визначення поняття «процес» може бути інтерпретовано таким чином: систематичний та послідовний набір операцій та робіт, які спрямовані на досягнення визначеного результату. Процесний підхід – це розгляд всієї діяльності компанії як мережі взаємодіючих процесів, що протікають усередині організаційної структури компанії і реалізують мету її існування [1, с. 2].

Під бізнес-процесом у широкому значенні розуміється структурована послідовність дій з виконання певного виду діяльності на всіх етапах життєвого циклу предмета діяльності - від створення концептуальної ідеї через проектування до реалізації і результату (здача в експлуатацію об'єкта, постачання продукції, надання послуг, закінчення певної фази діяльності), тобто певний системно-замкнений процес [2, с. 191].

Бізнес-процеси на підприємствах мають відмінні характеристики та особливості залежно від сфери діяльності, розміру та внутрішньої структури підприємства. Проте, можна виокремити загальні особливості бізнес-процесів на будь-якому підприємстві:

- кожний бізнес-процес має бути спрямований на досягнення загальних цілей підприємства;
- здійснення окремими структурними підрозділами циклічних і послідовних дій складають в комплексі функціональну основу для задоволення потреб споживачів;
- бізнес-процеси мають зовнішніх і внутрішніх користувачів, оскільки діють усередині підрозділів компанії і між ними, а також між іншими організаціями на ринку;
- використовують методології та засоби, властиві організації.

Усередині підприємства відбувається безліч процесів. Вони тісно взаємопов'язані між собою. Від того, наскільки будуть правильно використані певні підходи в процесі управління, залежить загальний стан всієї корпоративної

системи, яка відображає досвід ефективного управління інвестиціями, бізнес-процесами, виробничо-господарською діяльністю, персоналом тощо [3, с. 175].

При реалізації принципів процесно-орієнтованого управління підприємством важливе значення мають визначення й класифікація бізнес-процесів. В економічній літературі прийнято виділяти чотири базові категорії:

1. Основні бізнес-процеси – орієнтовані на основний вид діяльності (виробництво продукції або надання послуг), що забезпечує основну частку доходу для підприємства. Як правило, основних бізнес-процесів на підприємстві порівняно небагато.

2. Допоміжні (забезпечувальні) бізнес-процеси – сприяють виконанню основних бізнес-процесів та забезпечують ресурсами та послугами всі процеси на підприємстві.

3. Управлінські бізнес-процеси – охоплюють весь комплекс функцій менеджменту, підтримки та функціонування на рівні кожного окремого бізнес-процесу та бізнесу в цілому, поєднують коригувальні та стратегічні функції.

4. Бізнес процеси розвитку – дослідження моделей розвитку, вдосконалення існуючих та освоєння нових технологій, а також інновацій.

До сучасних особливостей планування та організації бізнес-процесів на підприємстві можна віднести такі методики та практики:

1. Автоматизація – інструмент ефективного управління.

Необхідність оптимізації бізнес-процесів, використовуючи інформаційні технології вкрай бажана, але при цьому необхідно пам'ятати, що будь-яка система автоматизації є тільки інструментом ефективного управління. Навіть дуже великі інвестиції компанії в інформаційні технології не є достатньою умовою для вирішення всіх перерахованих завдань.

Як показує практика, вкрай не бажано підходити фанатично до ідеї загальної автоматизації. На початкових етапах необхідно призначити власників процесу

(встановлюється персональна відповідальність за процес) та сформувані мотиваційну модель для учасників процесу [4].

Автоматизація дає можливість учасникам процесу та керівництву детально побачити структуру та етапність бізнес-процесу та оцінити його необхідність та вплив на діяльність компанії. Також, значною перевагою автоматизації бізнес-процесів є можливість оперативного збору аналітичних даних для проведення аналізу ефективності діяльності підприємства у необхідній площині.

Ринок програмного забезпечення (автоматизованих систем управління) пропонує широкий діапазон пропозицій, які здатні супроводжувати розроблені моделі управління. Залежно від завдань, складності бізнес-процесів, величини підприємства, оборотного капіталу, амбіційності планів, обираються як стандартні програми, так і спеціально розроблені програми, повністю адаптовані до специфіки підприємств:

- ERP – системи управління ресурсами виробництва;
- WMS – системи автоматизації процесів складського господарства;
- TMS – системи автоматизації управління транспортом та транспортними потоками;
- CRM – системи збору та аналізу інформації про ринок збуту та постачання (системи взаємодії з клієнтами).

2. Формалізація – запорука єдиного підходу до розуміння бізнес-процесу.

Організацію потрібно розглядати як систему бізнес-процесів, націлених на виконання кінцевого результату, а управління бізнес-процесом супроводжується наділенням відповідними повноваженнями власника процесу. Успішне виконання конкретного процесу досягається за рахунок детального опису та передбачення всіх можливих варіантів розвитку подій. Формалізація є важливим інструментом і при процесі навчання нового персоналу.

При формалізації бізнес-процесів з'являється можливість сформулювати критерії оцінки їх ефективності та результативності. У момент формалізації

бізнес-процесів визначається тільки один керівник процесу, який відповідає не тільки за виконання робіт, але і за кінцевий результат. Формалізований бізнес-процес можливо постійно поліпшувати за рахунок розроблених попереджувальних і коригувальних заходів щодо поліпшення самого процесу і продукції (послуг), що надаються цим процесом [4].

3. Ранжування – коректне встановлення пріоритетів діяльності підприємства.

Необхідне періодичне та системне проведення поглибленого аудиту всіх бізнес-процесів підприємства для оцінювання їх адекватності зовнішнім змінам та проведення їх ранжування за впливом на діяльність підприємства в цілому. Для цього, з основних напрямків діяльності підприємства, проводиться:

- моделювання «ідеальної» системи господарювання на підприємстві;
- порівняльна оцінка змодельованої системи з тими процесами, що існують;
- виключення зайвих процесів, можливості впровадження нових;
- будується схема нової системи, що відповідає вимогам мети, завданням та напрямкам діяльності підприємства;
- будуються схеми всіх підпроцесів [3, с. 176].

Таким чином, для досягнення успішного розвитку підприємства необхідно здійснювати безперервний аналіз та пошук методів покращення організації управління та опису бізнес-процесів.

4. Моніторинг досягнення цілей бізнес-процесів.

Можливість здійснення постійного моніторингу за станом збудованої системи бізнес-процесів підприємства досягається вибором показників ефективності для кожної складової процесу. Показники ефективності описуються математично. Внаслідок кореляції показників всіх складових бізнес-процесів між собою, виникає можливість моніторингу господарської діяльності підприємства, моделювання ситуацій різного характеру за ступенем складності, визначаються «вузькі» місця в діяльності підприємства. Завдяки цьому

з'являється можливість оперативно впливати на процеси у разі виникнення різного роду впливу зовнішніх і внутрішніх факторів.

Започаткування нового бізнес-процесу повинно проходити через призму економічної доцільності. Обов'язковою умовою є відповідність загальній цілі, встановлення планового кінцевого ефекту та ключових параметрів ефективності, за рівнем досягнення яких можна відстежувати успішність бізнес-процесу.

5. Оптимізація бізнес-процесів на підприємстві.

Ефективність функціонування системи бізнес-процесів досягається за рахунок постійного покращення та оптимізації бізнес-процесів підприємства. Існує чимало оптимізаційних методів бізнес-процесів, наприклад:

- брейн-шторм із залученням групи експертів для розгляду проблем, що виникають при реалізації окремих процесів бізнесу. Експерти можуть бути як зовнішніми, так і власне працівниками підприємства – вони визначають та аналізують можливі варіанти рішень для окремих проблемних ділянок і пропонують оперативні заходи щодо їх поліпшення;

- перепроєктування бізнес-процесів – заходи щодо поліпшення на основі детального аналізу існуючих бізнес-процесів. Метою перепроєктування є створення не нового варіанту процесу, а приведення існуючого процесу до «ідеального» вигляду;

- реінжинірінг – це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення істотних поліпшень в ключових показниках результативності. Використання такого підходу передбачає повне ігнорування існуючого бізнес-процесу і структури підприємства;

- технологія workflow – підвищує ефективну діяльність підприємства через перегляд внутрішніх резервів, визначення найбільш прибуткових бізнес-процесів, другорядних процесів та ступінь їх перспективності [5, с. 132].

В сучасних умовах аналіз та оптимізація бізнес-процесів на підприємстві є дієвим інструментом забезпечення ефективності, що сприяє більшому прибутку та продуктивності, зниженню витрат, поліпшенню якості продукту підприємства. Такий підхід дозволяє підприємству залишатися конкурентоспроможним та надає можливість максимально використовувати внутрішній потенціал.

Список використаних джерел:

1. Бізнес-процеси підприємства: сутність та методи удосконалення: В.Є.Командровська, О.Ю.Морозенко. - Збірник наукових праць, вип. 30 // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/325>.
2. Аналіз господарської діяльності [текст] : навчальний посібник / [за заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової] - К. : "Центр учбової літератури", 2013. - 384 с.
3. Оптимізація управління бізнес – процесами на підприємствах України: Бойчук Н.Я., Орел В.В. - Сучасні проблеми економіки і підприємництва. Випуск 17, 2016 р. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/62623/66193>.
4. Управління бізнес-процесами підприємства через призму якості: І. Лузан // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/1210>.
5. Особливості оптимізації управління бізнес-процесами підприємства та методи їх удосконалення: Довба І.В., Сойма С.Ю. - Економіка та суспільство, вип. 6. – 2016. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/6_ukr/22.pdf.

Сментина Н. В.

д.е.н., доцент,

зав. кафедри економіки, права та управління бізнесом,

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса

ПОШУК РЕЗЕРВІВ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА В ДОБРОВІЛЬНО ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ

Процеси децентралізації в Україні актуалізують дослідження проблематики забезпечення економічного зростання на рівні добровільно об'єднаних територіальних громад. Підґрунтя зростання формують дії суб'єктів господарювання, спрямовані на зміцнення конкурентної позиції муніципального утворення, активізацію його економічного потенціалу, залучення інвестицій, створення нових місць праці та підвищення якості життя для всіх мешканців громади. Важливою запорукою успіху є співпраця публічного, економічного та

неурядового секторів з метою створення кращих умов для економічного росту, що втілюється у категорію «місцевий економічний розвиток».

Досвід розвинених країн світу, на теренах яких успішно проведено реформи реорганізації територіальної організації влади, свідчить про існування доволі розгалуженого інструментарію забезпечення місцевого економічного розвитку через підтримку бізнес-середовища. У їх числі – інструменти інституційного механізму, такі як: створення центрів підтримки бізнесу, агенцій місцевого економічного розвитку, бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій, індустріальних парків, науково-технологічних парків та ін., а також інструменти фінансового механізму – мікрокредитування, гранти для бізнесу, посівне фінансування [1]. Низка інструментів місцевого економічного розвитку, що спрямовані на зменшення міграції мешканців громади в інші населені пункти, підвищення компетентності працівників, отримання ними нових знань і т.і., маючи безпосереднє відношення до людського капіталу, теж позначається на розвитку бізнес-середовища громади – йдеться про програми співпраці бізнесу та освіти, підтримку зайнятості та ін.

Однією зі слабких сторін більшості об'єднаних територіальних громадах України є мала частка підприємств малого та середнього бізнесу у структурі економіки громади. Серед причин можна відмітити небажання підприємців активно започатковувати свій бізнес в селах через незадовільний стан дорожнього покриття, брак знань з питань започаткування власної справи, хибне уявлення про практику ведення господарської діяльності (великий податковий тягар, відсутність підтримки від влади, бюрократизм та ін.).

Ключову роль у створенні сприятливого середовища для успішного бізнесу відіграє публічний сектор. Відтак, на рівні органів місцевого самоврядування добровільно об'єднаних громад має бути чітке розуміння пріоритетних сфер та галузей економічного розвитку, а також можливих підприємницьких ініціатив, здатних зосередити зусилля на створенні доданої вартості у громаді, одночасно

сприяючи створенню нових робочих місць та забезпечуючи місцевий бюджет податковими надходженнями. При цьому важливо піклуватися пошуком можливостей для диверсифікації економіки громади. Збалансована економіка об'єднаної громади повинна включати низку малих та середніх підприємств, включаючи торгівельні, комерційні та підприємства сфери послуг.

З'ясувавши перспективи підприємництва місцева влада має створити прозоре бізнес-середовище та допомагати підприємцям комфортно працювати на території громади.

Наприклад, влада може створити умови для розвитку бізнесу та залучення інвестицій на територію об'єднаної громади навіть селищного типу шляхом облаштування так званих територій присутності бізнесу. Для реалізації проекту необхідно відвести земельну ділянку та облаштувати її в якості пропозицій для розміщення бізнесових об'єктів. Важливо вирішити питання не просто виділення, а саме облаштування вільної та відведеної під ці цілі земельної ділянки, тобто забезпечити підведення першочергових комунікацій та дорожнього покриття. Однак проект має перспективи своєї реалізації лише у тому випадку, якщо бізнес бачитиме перспективи розташування у запропонованому для відведення владою місці. Враховуються такі критерії: наявність бажаючих працювати у тому виді бізнесу, що розглядає пропозицію влади прийняти участь у реалізації проекту; відповідність кваліфікації робочої сили, вимогам, що до неї висуваються; транспортна близькість до місць реалізації продукції, що вироблятиметься та /або місць сировини; податковий тягар (оренда та інші податкові зобов'язання); преференції для бізнесу.

Завдяки проведенню роз'яснювальних та промоційних заходів, влада повинна намагатися зацікавити підприємців одноосібників до розширення підприємництва, збільшення їх частки у структурі міської економіки. Одним із інструментів підвищення зайнятості населення через безпосереднє створення нових робочих місць може бути пропагування кооперативного руху. Поєднання

зусиль декількох підприємців подібного виду самозайнятості створить умови для формування великотоварних партій продукції, підвищення її якісних показників, створить нові робочі місця, збільшить надходження до місцевого бюджету. Для запровадження проектної ідеї важливо, перш за все, визначити ті сфери діяльності малого бізнесу, в яких об'єднання зусиль підприємців буде мати вигоди для бізнесу та громади у цілому, відтак, сприятиме місцевому економічному розвитку. Лише після цього доцільно переходити до пошуку ініціаторів створення кооперативу – кола осіб, які бажають створити кооператив, візьмуть на себе тягар організаційної роботи зі створення кооперативу та переконують інших мешканців у правильності та привабливості їхньої ідеї.

За даними аналізу місцевого економічного потенціалу, потреб та очікувань існуючих видів бізнесу в об'єднаних територіальних громадах може бути прийнято рішення на користь створення центрів освіти для дорослих. Головною метою створення подібних центрів є сприяння реалізації концепції освіти протягом всього життя для мешканців громади. Центри поєднуюватимуть освітні потреби дорослих (людей, які вже мають базову вищу чи професійну освіту, але хотіли б отримати нові знання) та можливості різних інституцій надавати ці послуги.

У будь якому випадку модель пошуку резервів розвитку бізнес-середовища в добровільно-об'єднаних територіальних громадах починається з аналізу наявного потенціалу у громаді. Лише за даними аналізу стає можливим генерування бізнес-ідей та подальший вибір відповідного інструменту. Наприклад, якщо дослідження складових потенціалу об'єднаної територіальної громади свідчить на користь рекреаційного потенціалу, проте, одночасно вказує на наявність погано розвиненої інфраструктури, не облаштованої для відпочинку та проведення різного роду заходів, громада може ініціювати використання такого інструменту місцевого економічного розвитку як розширення доступу до відкритих територій, парків та інших місць відпочинку. Йдеться про створення

громадського простору з покращеною інфраструктурою – у містах відпочинку передбачається встановлення альтанок, лавок, смітників, загального місця для вогню, дитячих майданчиків, місць для атракціонів та торгівлі, туалетів і душових кабінок, облаштування зон паркування транспортних засобів тощо. Це зробить місце комфортним для відпочинку, проведення публічних заходів, а підприємців забезпечить місцями для ведення бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Інструменти економічного розвитку територій [Електронний ресурс] / В. Воробей, К. Кравчук, В. Крижанівський, Ю. Поліковська – Львів, 2017. – 68 с. – Режим доступу: http://ppv.net.ua/uploads/work_attachments/Local_Economic_Development_Toolkit_UA.pdf

Троян В.І.,
*аспірантка кафедри Економіки підприємництва,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
Харківський національний університет
міського господарства імені О.М. Бекетова
м. Харків*

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ КОМПАНІЇ

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин бізнесу для успішного функціонування необхідно враховувати ряд факторів, що виходять за межі класичної економічної теорії. Ефективний менеджмент полягає в побудові раціональних взаємовідносин з усіма учасниками бізнес-процесів, заснованих на взаємозв'язку, взаємодії, взаємозалежності і комунікації.

У сучасному світі на фінансовий успіх компанії впливають показники успішності взаємодії зі стейкхолдерами, вміння вибудувати конструктивний діалог, знайти взаємовигідні рішення і ефективно їх впровадити. При аналізі діяльності компанії також враховуються і ризики, обумовлені соціальним і економічним впливом компанії на суспільство. Не дивно, що в таких макроекономічних умовах одним з найважливіших інститутів цивілізованої ринкової економіки стає корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) [3].

На сьогоднішній день не існує єдиного визначення корпоративної соціальної відповідальності. Однак все вивчені підходи сходяться в тому, що корпоративна соціальна відповідальність - це відповідальність бізнесу перед суспільством в цілому. Таке розуміння включає в себе відповідальність компанії у взаєминах з партнерами, відповідальність по відношенню до споживачів, відповідальну політику щодо працівників, екологічну відповідальність, сприяння бізнесу сталого розвитку суспільства.

В процесі еволюції концепції корпоративної соціальної відповідальності сформувалися три її основні інтерпретації. Згідно з першою (класичний підхід) і найбільш традиційною відповідальність бізнесу полягає в збільшенні прибутку для своїх акціонерів. Цю точку зору, названу теорією корпоративного егоїзму, висловив нобелівський лауреат з економіки Мілтон Фрідман (Milton Friedman) в 1971 р в статті «Соціальна відповідальність бізнесу - робити гроші». Як основний недолік даної теорії можна розглядати тимчасову обмеженість. Так, якщо компанія в короткостроковому періоді несе додаткові витрати, то в довгостроковому виграє від покращення корпоративного іміджу, розвитку відносин з місцевою громадою.

Друга концепція, що отримала назву теорії корпоративного альтруїзму, прямо протилежна теорії М. Фрідмана і з'явилася одночасно з його публікаціями. Основна ідея - бізнес повинен піклуватися не тільки про зростання прибутку, але і робити максимально доступним внесок у вирішення суспільних проблем, підвищення якості життя громадян та спільноти, а також у збереження навколишнього середовища. Авторство цієї теорії належало Комітету з економічного розвитку.

Третя точка зору «теорія розумного егоїзму» (enlightened selfinterest) будується на тому, що соціальна відповідальність бізнесу - це просто «гарний бізнес», бо дає змогу скоротити довгострокові втрати прибутку. Витрати на соціальні та благодійні програми скорочують поточний прибуток, але в

довгостроковій перспективі створюють сприятливе соціальне оточення і, отже, стійкий прибуток. Філантропічні та спонсорські програми сприяють узаконеного зниження оподатковуваної бази компанії і дають гарний «ефект публічності».

В цьому і полягає основний мотив соціальної діяльності компанії [1]. Також цікаве трактування і модель КСВ, що стала однією з базових для сучасних досліджень з даної проблеми, запропонував американський дослідник А. Керолл. Згідно з позицією А. Керолла, корпоративну соціальну відповідальність можна представити у вигляді багаторівневої піраміди. Що лежить в основі піраміди економічна відповідальність безпосередньо визначається базовою функцією компанії на ринку як виробника товарів і послуг, що дозволяють задовольняти потреби споживачів і, відповідно, мати зиск. Під правовою відповідальністю розуміється функціонування компанії в рамках існуючого законодавства. Етична відповідальність має на увазі діяльність компанії співзвучну очікуванням суспільства, засновану на існуючих нормах моралі, що не закріплених в законодавчих актах. Філантропічна відповідальність спонукає компанію до дій, спрямованих на підтримку і розвиток добробуту суспільства через добровільну участь у реалізації соціальних програм. Таким чином, КСВ - це добровільне зобов'язання бізнесу здійснювати свій внесок у розвиток суспільства, включаючи економічну, соціальну, екологічну сфери, прийняте компанією понад те, що вимагає від неї держава і законодавство.

Еволюція поняття КСВ привела до сучасного її розуміння як відповідальності компанії за вплив її рішень і діяльності на навколишнє середовище через прозору та етичну поведінку, яка: - одночасно сприяє зростанню комерційного успіху компанії і добробуту суспільства, призводить до соціального, економічного та екологічного сталого розвитку середовища - враховує очікування зацікавлених сторін - відповідає законам і узгоджується з міжнародними нормами поведінки.

Стосовно до України корпоративна соціальна відповідальність визначається як філософія поведінки і концепція вибудовування діловим співтовариством, окремими корпораціями і підприємствами своєї діяльності за такими напрямками:

- виробництво якісної продукції та послуг для споживачів;
- створення привабливих робочих місць, виплата легальних зарплат, інвестиції в розвиток людського потенціалу;
- дотримання вимог законодавства: податкового, екологічного, трудового та ін.;
- ефективне ведення бізнесу, орієнтоване на створення доданої економічної вартості і зростання добробуту своїх акціонерів;
- облік суспільних очікувань і загальноприйнятих етичних норм в практиці ведення справ;
- внесок у формування громадянського суспільства через партнерські програми та проекти розвитку місцевої громади».

Основна мета корпоративної соціальної відповідальності - досягнення цілей сталого розвитку суспільства, під якими розуміється задоволення потреб нинішнього покоління, без створення загроз для задоволення потреб майбутніх поколінь. Успішна політика корпоративної соціальної відповідальності враховує інтереси і сприяє підвищенню якості життя основних зацікавлених сторін компаній, до яких відносяться співробітники, акціонери, інвестори, органи державної влади, клієнти, ділові партнери, професійні спільноти, суспільство в цілому. При цьому компаніям необхідно розвивати постійна взаємодія із зацікавленими сторонами з метою врахування їх думок і очікувань в процесі прийняття і реалізації рішень. Проведення процесу впровадження принципів КСВ в діяльність компаній має здійснюватися на системній основі і бути інтегрованим в усі бізнес-процеси. При прийнятті рішень компаніям необхідно враховувати не тільки економічні, але також соціальні та екологічні фактори, що дозволить їм управляти впливом своєї діяльності на суспільство і навколишнє

середовище і бути підзвітним за нього. При цьому компаніям важливо розуміти, що КСВ не є обов'язковим доповненням до їх основної діяльності та не обмежується філантропією [2].

Фундаментальним принципом КСВ є неухильне дотримання законодавства, тому перше, що повинна зробити компанія, яка прагне до соціальної відповідальності, - це проаналізувати свою діяльність і привести її в повну відповідність із законодавчими нормами. Це так званий базовий правовий рівень КСВ. На наступних етапах відбувається поступове розширення соціальної відповідальності за рахунок реалізації добровільних ініціатив (понад законодавства), спрямованих на вирішення соціально-економічних проблем, поліпшення екологічної обстановки, підвищення якості продукції, просування інновацій.

На початкових етапах формування системи КСВ такі ініціативи, як правило, носять одиничний характер і не пов'язані з досягненням стратегічних цілей компанії - це так звана функціональна стадія розвитку КСВ. Однак поступово система КСВ пронизує всю діяльність компанії, стає її філософією і в кінцевому рахунку органічно вписується в її довгострокову стратегію і в систему корпоративного управління. В результаті КСВ переходить на стратегічну стадію розвитку. Остання і найбільш просунута громадянська стадія розвитку КСВ передбачає активні дії компанії, спрямовані на просування принципів КСВ в діловому співтоваристві, в тому числі серед ділових партнерів, постачальників, професійних співтовариств, колег по бізнесу. В результаті компанія стає провайдером ідей соціальної відповідальності, формуючи сприятливе середовище для подальших колективних дій по досягненню позитивних змін. Продумана і ефективно працююча система КСВ дозволяє компаніям не тільки вносити позитивний внесок в соціальний добробут і екологічну стабільність, а й сприяє підвищенню результативності та стійкості бізнесу [3].

Серед основних аспектів позитивного впливу КСВ на зростання ефективності бізнесу можна виділити:

- репутаційний ефект, тобто підвищення іміджу та бренду компанії як результат політики в області КСВ;

- вибудовування відносин з зацікавленими сторонами, що формує навколо компанії позитивну середу і забезпечує бізнес підтримкою широкого кола зацікавлених сторін;

- впровадження інноваційних технологій, так як знання потреб зацікавлених сторін дозволяє бізнесу пропонувати затребувані суспільством товари і послуги;

- підвищення лояльності персоналу як результат створення сприятливих умов праці, можливостей для професійного і кар'єрного зростання і формування корпоративної культури;

- підвищення інвестицій та вихід на світові ринки, так як ефективність політики КСВ компанії підвищує її інвестиційну привабливість;

Таким чином, очевидна пряма залежність між реалізацією концепції КСВ та сталим розвитком компанії. Сталий розвиток компанії - це не тільки звітність, але і нова управлінська філософія, коли будь-яке управлінське рішення приймається з урахуванням і економічного, і соціального, і екологічного ефекту. Прихильність концепції КСВ призводить до зниження сукупних витрат функціонування компанії за рахунок формування сприятливого ділового середовища і підвищення її конкурентоспроможності. Корпоративна соціальна відповідальність - це основа ефективної бізнес-стратегії, що сприяє тому, щоб бізнес розвивався стійко, підвищувалася його конкурентоспроможність, щоб він був ефективним і відповідав завданням суспільного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Практики КСВ в Україні 2015 / за ред. М.А. Саприкіної М.; Центр «Розвиток КСВ». – К., 2015. – 148 с.
2. Лазоренко О. «Корпоративна соціальна відповідальність в Україні: експертна думка: зб. статей і рекомендацій »/ - К.: Стилос, 2007.

3. Баюра Д.М. Корпоративна соціальна відповідальність в системі корпоративного управління / Д.М. Калюжа // Україна: аспекти праці. - 2009. - №1
4. Центр «Розвиток КСВ» [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.csrukraine.org.
5. Communication from the Commission concerning Corporate Social Responsibility: A business contribution to sustainable development // [Electronic resource] Brussels, 2006. Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2002:0347:FIN:en:PDF>.

Фіалковська А. А.

к.е.н.

*ст. викладач кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса*

ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНІ ПОКАЗНИКИ ЯК ІНДИКАТОРИ КРИЗОВИХ ЯВИЩ У БІЗНЕСІ

Одним з основних завдань і критеріїв оцінки ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах стає динамічне зростання його вартості. Одним із показників, що оцінюють процес створення вартості підприємства у процесі його функціонування виступає економічно додана вартість (Economic Value Added – далі EVA). Доцільність використання цього показнику (у комбінації з іншими вартісно-орієнтованими показниками) при діагностиці диктується тим, що він надає можливість провести оцінку ефективності фінансово-господарської підприємства з точки зору перетворення прибутку підприємства на його ринкову вартість [1, с. 52].

Економічно додана вартість виступає індикатором якості прийняття управлінських рішень: позитивне значення EVA свідчить про зростання ринкової вартості підприємства, негативне, відповідно, про скорочення. Якщо економічно додана вартість дорівнює 0, то можна казати, що ефективність вкладення коштів у підприємство прирівнюється до вкладень у банківські депозити.

Використання показника економічно доданої вартості дає можливість провести оцінку ефективності використання капіталу з урахуванням втраченої вигоди, яка не відображена в системі традиційного бухгалтерського обліку.

Серед переваг використання економічно доданої вартості можна виділити такі:

- враховує вартість капіталу як середньозважену величину витрат на залучення різних фінансових інструментів;
- може бути використаний для оцінки ефективності функціонування компанії в цілому та її окремих підрозділів;
- ґрунтується на даних бухгалтерського обліку щодо значення інвестованого капіталу, внаслідок чого є менш схильним до суб'єктивізму;
- може використовуватися як інструмент мотивації менеджерів підприємства.

Треба враховувати, що при розрахунку показника EVA здійснюється багато коригувань величин прибутку і капіталу, представленого в бухгалтерській звітності, що, власне, і відрізняє його від показника економічного прибутку. Застосування корегувань дозволяє по-новому побачити активи та зобов'язання підприємства.

На основі даних фінансової звітності, даних НБУ щодо середньозважених річних відсоткових ставок за депозитами комерційних банків та середньозважених річних відсоткових ставок кредитування комерційних банків було розраховано показник економічно доданої вартості для 14-ти виноробних підприємств Одеської області (рис. 1).

Результати розрахунку економічно доданої вартості виноробних підприємств Одеської області та порівняння їх з результатами, що було отримано за допомогою дискримінантної моделі ідентифікації кризових явищ, дозволяє зробити висновок, що показник EVA сигналізує про кризові явища, навіть коли експрес-діагностування свідчить про їх відсутність. Так, наприклад, для

підприємств ПрАТ «Харчовик» та ТОВ «Югвинпром», що за результатами попереднього аналізу були визнані стабільно функціонуючими, свідчить показник EVA про наявність негативної тенденції до зниження ринкової вартості зазначених підприємств. Також за результатами розрахунків EVA була уточнена позиція таких підприємств, як ТОВ «АП Овідіопольвино», ТОВ «Котовський винзавод» та ПрАТ «Вікторія», які за результатами попереднього аналізу попали у зону додаткового аналізу.

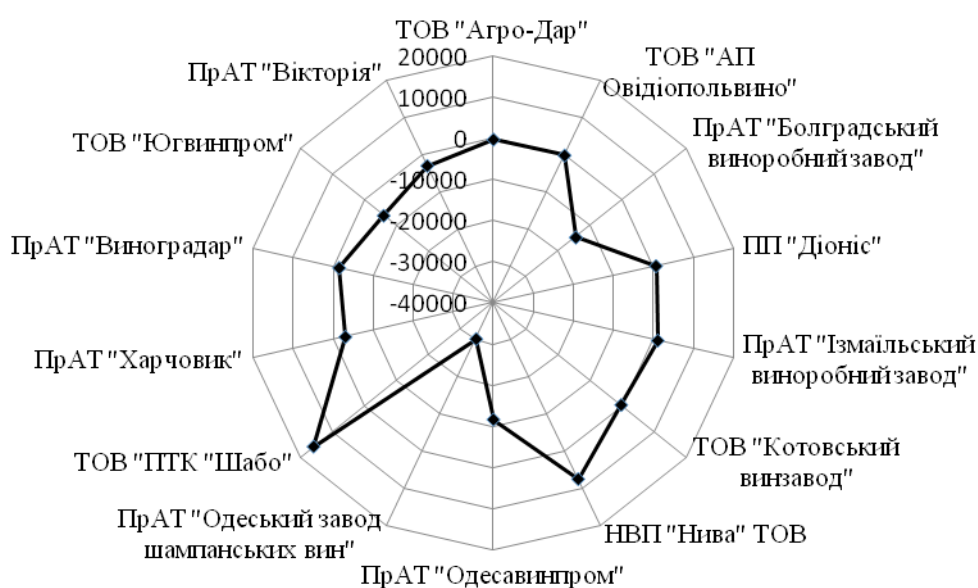


Рис.1 – Економічно додана вартість виноробних підприємств Одеської області

Головною відмінністю показника економічно доданої вартості від традиційних показників ефективності діяльності підприємства є те, що в основу EVA покладено принцип економічного прибутку. Сутність даного принципу полягає в обліку витрат на залучення як позикового, так і власного капіталу.

Показник EVA також доцільно використовувати при оцінюванні ефективності здійснення реструктуризаційних перетворень на підприємстві. Якщо традиційний NPV-аналіз потребує розрахунку необхідного розміру інвестицій з чітким визначенням обсягу та часу грошових потоків за періодами,

розрахунок економічно доданої вартості можна здійснювати за кожним окремим періодом функціонування підприємства без додаткового обліку минулих подій та прогнозування майбутнього, а просто використовуючи за основу значення задіяного капіталу на основі даних бухгалтерського обліку.

Окрім зазначеної переваги економічно доданої вартості перед показниками NPV-аналізу, використання EVA значно полегшує порівняльний аналіз планових показників інвестиційного проекту з фактично досягнутими результатами. Показник EVA дозволяє зафіксувати дані, що дозволяють зробити висновок щодо рівню ефективності окремої інвестиції чи їх сукупності в конкретному періоді часу [2; 3].

Таким чином, вартісно-орієнтовні показники якісно доповнюють систему комплексного економічного діагностування підприємства в рамках здійснення антикризової реструктуризації, яка також включає показники ефективності виробничої, комерційної, фінансової та діяльності персоналу. Показник економічно доданої вартості, незважаючи на деякі недоліки, дозволяє ідентифікувати більш глибоку кризові явища, що покращує результати діагностування та дає можливість ухвалювати більш обґрунтовані рішення щодо здійснення антикризових реструктуризаційних перетворень.

Список використаних джерел:

1. Свідерська І. М. Економічна додана вартість : теоретичні аспекти обрахунку та використання показника / І. М. Свідерська // Економіка та держава. 2013. – № 11. – С. 52-54.
2. Dunbar K. Economic Value Added (EVATM) : a Thematic-Bibliography / K. Dunbar // Journal of New Business Ideas & Trends. – 2013. – № 11 (1). – P. 54-66.
3. Sharma Anil K. Economic Value Added (EVA) – Literature Review and Relevant Issues / Anil K. Sharma, S. Kumar // International Journal of Economics and Finance. – 2010. – Vol. 2, № 2. – P. 200-220.

Цуканов О. Ю.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту

Одеський національний політехнічний університет,

Обнявко О. В.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри маркетингу,

Одеський національний економічний університет,

Чебан О. М.

к. філос. н., доцент,

доцент кафедри філософії, історії і політології,

Одеський державний аграрний університет,

м. Одеса

ЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВ

У порівнянні з представниками інших професій для бухгалтерів поняття «професійної етики» є особливо важливим. Норми професійної етики визначають завдання бухгалтерської професії, які допомагають в досягненні максимального рівня ефективності і, звичайно, в задоволенні вимог інтересів суспільства, країни [1, с. 5]. В літературі зазначається, що регулювання в бухгалтерській професії не може бути ефективним, якщо не включає регулювання етичної поведінки. Етична поведінка професійного бухгалтера і є остаточною гарантією гарного обслуговування і високої якості послуг [2, с. 9].

Окремі автори підкреслюють, що етика при досягнутому рівні складності та вазі нематеріальних чинників економічного і будь-якого іншого розвитку стала фундаментально значущим «активом» і саме низькоетичність — першопричина управлінської неефективності — зараз оформлюється як концентрат факторів слабкої конкурентоспроможності [3].

Оскільки будь-яка професійна етика формується на основі характерних обов'язків і завдань професії, на тих ситуаціях, в яких можуть потрапити люди в процесі виконання цих завдань, то головною соціальною функцією професійної етики, у тому числі бухгалтерської етики, є сприяння успішному вирішенню

завдань професії. Професійна етика також грає роль посередника, що поєднує інтереси суспільства і професійних груп населення. Інтереси суспільства виступають в професійній етиці в формі повинності, вимоги, обов'язку виконання суспільних завдань, досягнення ідеалів [4].

Загально відомо, що Міжнародна федерація бухгалтерів (МФБ) розробила міжнародний Кодекс етики бухгалтерів, в якому сформульовані основні фундаментальні принципи етики професійного бухгалтера та аудитора [5]. Зокрема, цими принципами є [6, с. 238]: а) чесність. Професійний бухгалтер повинен бути відвертим та чесним при наданні професійних послуг; б) об'єктивність. Професійному бухгалтеру слід бути справедливим і не дозволяти собі необ'єктивності або упередженості, конфлікту інтересів та впливу інших осіб, які шкодитимуть його об'єктивності; в) професійна компетентність та належна ретельність. Професійний бухгалтер має надавати професійні послуги з належною ретельністю, компетентністю та старанністю; він зобов'язаний постійно підтримувати високий рівень своїх професійних знань і вмінь, щоб забезпечити отримання клієнтом чи роботодавцем переваг професійних послуг, наданих компетентною особою, яка спирається на сучасні тенденції у практиці, законодавстві та методах роботи; г) конфіденційність. Професійний бухгалтер повинен зберігати конфіденційність інформації, одержаної в процесі надання професійних послуг, і не повинен використовувати чи розголошувати таку інформацію без належних та визначених повноважень, окрім випадків, коли є юридичне чи професійне право або обов'язок розкривати цю інформацію; д) професійна поведінка. Професійний бухгалтер повинен діяти так, щоб це відповідало добрій репутації професії, і утримуватися від будь-якої поведінки, яка могла б дискредитувати професію. Обов'язок утримуватися від будь-якої поведінки, яка могла б дискредитувати професію, передбачає відповідальність професійного бухгалтера перед клієнтами, третіми сторонами, іншими бухгалтерами, працівниками, роботодавцями та громадськістю в цілому; є)

технічні стандарти. Професійний бухгалтер повинен надавати професійні послуги згідно з відповідними технічними і професійними стандартами. Професійні бухгалтери зобов'язані ретельно і кваліфіковано виконувати інструкції клієнта або роботодавця тією мірою, якою вони сумісні з вимогами чесності, об'єктивності, а у випадку професійних бухгалтерів-практиків – незалежності.

Одним із проблемних питань останнього часу в системі бухгалтерського обліку, пов'язаним з етикою обліковців, є питання про допустимість існування і використання так званого креативного обліку, щодо сутності та права існування якого в Україні та закордоном відбуваються гострі дискусії. У цьому аспекті ґрунтованою здається позиція щодо виділення категорії «умовно-креативного обліку», що включає ведення обліку в межах альтернативних варіантів, які передбачені обліковою політикою підприємства на основі діючих принципів обліку, та здійснюється в межах бухгалтерської етики, а також виділення окремо «агресивного обліку», що передбачає ведення облікової політики з порушенням принципів обліку та законодавства із вуалюванням звітності та фальсифікацією звітності [7, с. 97-99], з нехтуванням етичних професійних норм та підходів.

В умовах, коли первинна документація практично в повному обсязі формується на самих підприємствах і допуск зовнішніх користувачів під приводом збереження комерційної таємниці в більшості випадків неможливий, господарюючі одиниці мають широкі можливості маніпулювати процесами узагальнення первинної інформації, а отже, отримувати для себе найбільш вигідні дані [8, с. 12], що визначає посилення акцентів на дотриманні професійної етики бухгалтерів. На жаль, ми є свідками суттєвого зниження рівня дотримання етичних норм менеджментом підприємств та бухгалтерами (під тиском неправомірних вимог керівництва, в умовах корупції тощо). Вірною є думка про те, що вади, які властиві суспільству, властиві і його представникам, і якщо немає внутрішнього фільтру (релігійно-морального, ідейно-морального,

патріотичного, вузьконаціонального), то прищепити почуття обов'язку і служіння практично неможливо [8, с. 16].

Магістральний напрям еволюції культури ведення бізнесу визначається сьогодні гранично ясно: від свободи будь-якого вчинку і безвідповідальності – до свободи ділової творчості, осяяного ідеалами соціальної і духовної відповідальності [3]. Тому можна погодитись з такими заходами для посилення етичної складової роботи облікових працівників та аудиторів [9, с. 76]:

- рекомендувати підприємствам формувати внутрішньокорпоративні кодекси етики на основі Кодексу етики професійних бухгалтерів, розробленого МФБ, які б демонстрували відкритість, прозорість, зрозумілість та обґрунтованість політики керівництва щодо необхідності дотримання етичних стандартів та норм та створювали середовище для максимальної обізнаності всіх співробітників з етичними цінностями та нормами, що діють у підприємстві;

- при відсутності внутрішньокорпоративних кодексів етики зазначати в обліковій політиці місію підприємства, його цілі, стратегію розвитку, пріоритети діяльності, обов'язково виділяючи аспекти етичних стандартів та норм;

- в обліковій політиці підприємств чітко визначити критерії прийняття на роботу та кар'єрного росту облікових працівників, основні відомості про їх посадові обов'язки, права та зобов'язання, наслідки прийняття рішень, що порушують внутрішньокорпоративні кодекси етики, прописати основні елементи механізму розв'язання етичних колізій при веденні обліку та складанні звітності, прописати механізм надання можливих консультацій з етичних питань з боку вищого керівництва підприємств;

- в обліковій політиці підприємств передбачити певні процедури документації та відображення облікових операцій і складання звітності з метою контролю дотримання етичних стандартів та норм;

- заохочувати формування в колективах підприємств здорового морального клімату та пропагандувати корпоративні етичні норми, формувати

систему всебічного розвитку та навчання персоналу підприємства, створити систему матеріального стимулювання та відповідальності за дотримання етичних цінностей та норм серед співробітників підприємства, у тому числі облікових працівників.

Крім того, необхідно підвищити рівень етичної освіти при підготовці облікових працівників. ВНЗ повинні готувати фахівців, здатних на основі обробки об'єктивної та достовірної бухгалтерської інформації формулювати професійне судження бухгалтера у умовах певної інформаційної невизначеності, застосовувати креативний підхід до розв'язання практичних завдань у межах діючих нормативних актів та етичних норм. Також при підготовці фахівців-обліковців важливо навчати діловому етикету. В літературі підкреслюється, що, в сучасному цивілізованому світі діловий етикет вважається економічною категорією. Багато процвітаючих компаній, формуючи свій фірмовий стиль, зробили ставку на бездоганні манери співробітників і таким чином створили собі конкурентну перевагу, що вигідно відрізняє їх від конкурентів [4].

Доцільно звернути увагу на вивчення та використання досвіду інших країн для посилення етичних складових вітчизняної системи бухгалтерського обліку. Зокрема, для України перспективним є вивчення практики ісламського бухгалтерського обліку, соціальна спрямованість якого, перш за все, знаходить відображення в таких бухгалтерських принципах, як соціальна відповідальність, підзвітність і повне розкриття інформації [10, с. 97].

Безумовно, складовою етики бухгалтерських працівників, як і будь-яких інших, є дотримання норм екологічної етики та слідування таким принципам, як повага до усіх форм життя, підтримка біорізноманітності життя, підтримка сталості біосфери, принцип загальної спадщини природних ресурсів, урахування прав майбутніх поколінь тощо [11, с. 62].

Список використаних джерел:

1. Балашова Е.А. Этическое поведение бухгалтера – основа профессионального сознания / Е.А. Балашова // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2016. – № 3 (24). – С.1-7.

2. Бычкова С.М. Этика профессионального бухгалтера: учеб.пособие по Программе подготовки и аттестации профессиональных бухгалтеров / С.М. Бычкова, Е.Ю. Итыгилова; Под ред. д.э.н., проф. С.М. Бычковой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательский Дом БИНФА, 2011. – 160 с.
3. Агеев А. Творчество, озаренное идеалами / А. Агеев. – URL: <http://www.odnako.org/magazine/material/tvorchestvo-ozarennoe-idealami/>.
4. Гордова Э.Е. Экономическая этика: прикладной и профессиональный характер / Э.Е. Гордова // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. – №1(09) – URL: www.sisp.nkras.ru.
5. Кодекс етики професійних бухгалтерів / Редакція 2012 р. – К., 2014. – 172 с.
6. Петренко Н.І. Соціально-психологічні аспекти бухгалтерської професії як один із факторів впливу на реалізацію принципу безперервності / Н.І.Петренко. О.М. Столяренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 9. – Частина 5. – С.236-239.
7. Легенчук С.Ф. Креативний облік в національній системі бухгалтерського обліку / С.Ф. Легенчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: Між народ. збірник наук. праць. – 2009. – №2 (14). – С. 88-101.
8. Михайлова Г.В. Этические аспекты современных бухгалтерских проблем / Г.В. Михайлова, Е.Б. Горлова // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2016. – №3. – С.10-21.
9. Кубік В.Д. Етичний аспект застосування облікової політики підприємства / В.Д. Кубік, О.В. Обнявко // International Scientific Conference Anti-Crisis Management: State, Region, Enterprise: Conference Proceedings, Part III, November 17th, 2017. – Le Mans, France: Baltija Publishing. – P. 74-77.
10. Воронова Е.Ю. Исламская модель бухгалтерского учета: социальные,этические и духовные аспекты развития / Е.Ю. Воронова // Учет. Анализ. Аудит. – 2017. – № 4. – С. 93-98
11. Давыдова О.А. Профессиональное суждение как элемент системы нормативного регулирования бухгалтерского учета / О.А. Давыдова // Дискуссия. – 2017. – № 10(84). Ноябрь. – С.16-22.

СЕКЦІЯ 3

ПРАВОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

Вагіна Н. С.
студентка 58 гр. ФМЕ
Одеського національного економічного університету
м.Одеса

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОЇ ОХОРОНИ ТОРГОВЕЛЬНИХ МАРОК

Правове регулювання відносин, що виникають у зв'язку із набуттям, здійсненням та захистом прав інтелектуальної власності на торговельну марку, передбачене Конституцією України, Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, Законом України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» та іншими нормативно-правовими актами і міжнародними договорами.

Актуальність теми обумовлена тим, що торговельна марка є особливим, унікальним об'єктом права інтелектуальної власності, засобом індивідуалізації товарів та послуг. Тому важливе значення має вирішення правових проблем її використання та захисту, особливо в період переходу економіки на ринкові засади.

Використання товарних знаків для позначення вироблюваних у країні товарів і послуг, що надаються, зумовлює необхідність постійно піклуватися про їх високу якість, про повсякденне підвищення ефективності і раціональності виробництва продукції. Зростання попиту на високоякісну продукцію і послуги зумовлює необхідність розширення виробництва, зайнятості населення тощо. Усі ці фактори разом забезпечують рівень добробуту народу в цілому, стимулюють виробництво сировини, необхідної для задоволення попиту на споживчі товари, що зумовлює поліпшення національного бюджету [1, с. 181–182].

Торговельною маркою може бути будь-яке позначення або комбінація позначень, що придатні для вирізнення товарів (послуг), які виробляються (надаються) однією особою, від товарів (послуг), які виробляються (надаються) іншими особами. Такими позначеннями можуть бути слова, літери, цифри, зображувальні елементи, комбінації кольорів [2, ст. 492].

Зазначимо, що сьогодні в різних нормативних джерелах ми можемо зустріти терміни «торговельна марка», «товарний знак», або «знак для товарів та послуг». В українському законодавстві ці терміни є синонімічними. У ст. 1 Паризької конвенції про охорону промислової власності до об'єктів правової охорони належать два різних об'єкти – «товарний знак» та «знак обслуговування».

Першим нормативно-правовим актом України, що встановлював особливості використання і охорони знаків для товарів та послуг, стало «Тимчасове положення про правову охорону об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій в Україні», яким було врегульовано майнові і особисті немайнові відносини, пов'язані із створенням, правовою охороною і використанням торговельних марок [4]. В 1993 році було прийнято Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг». З цього часу почалася сучасна епоха товарних знаків в Україні.

Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» зосереджує увагу на умовах надання правової охорони та обставинах, що перешкоджають отриманню правової охорони на знак для товарів та послуг. Стаття 25 Закону присвячена охороні прав на добре відомий знак. В ній зазначено, що охорона прав на добре відомий знак здійснюється згідно із ст. 6 Паризької конвенції про охорону промислової власності та цим Законом на підставі визнання знака добре відомим Апеляційною палатою або судом. Знак може бути визнаний добре відомим незалежно від реєстрації його в Україні. Позов про визнання торговельної марки добре відомою подається до суду на загальних засадах. Статус добре відомої торгової марки значно підвищує її вартість, як

нематеріального активу. Загальновідомий товарний знак отримує більш широку охорону як у відношенні подібності з іншими товарними знаками, так і щодо однорідності товарів і послуг, для яких зареєстровані або заявлені товарні знаки [3].

У статті 5 Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» визначено умови надання правової охорони торговельної марки:

- правова охорона надається тій марці, що не суперечить публічному порядку, принципам гуманності і моралі;
- об'єктом знаку може бути будь-яке позначення або комбінація позначень;
- право власності на знак засвідчується свідоцтвом, строк дії свідоцтва становить 10 років від дати подання заявки до Установи;
- обсяг правової охорони визначається зображенням торговельної марки, а також переліком товарів і послуг, на які вона надається;
- право на торговельну марку мають юридичні та фізичні особи, які здійснюють підприємницьку діяльність, або їх правонаступники.

Проаналізувавши Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів та послуг», можна побачити, що у ньому не передбачена можливість вираження позначення, що заявляється як торговельна марка, у звуковій формі. Але детальне регулювання такого виду знаку можна побачити в Методичних рекомендаціях із окремих питань проведення експертизи заявки на знак для товарів і послуг, де зазначено, що правової охорони набувають «лише такі звукові знаки, які можна перекласти на музичні ноти, зокрема у вигляді акорду, музичного твору чи його фрагмента» [5].

Таким чином, законодавство України у сфері охорони торговельних марок в цілому відповідає європейським стандартам, проте містить певні недоліки. Серед позитивних аспектів можна зазначити те, що Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів та послуг» містить визначення основних понять у цій сфері, встановлює можливість вичерпання прав, закріплює загальні положення

щодо захисту власником своїх прав на знак. Однак у національному законодавстві необхідно узгодити вживання різних термінів на позначення одного поняття, інакше це спричинятиме термінологічні помилки або юридико-технічну недосконалість законодавчого матеріалу. Також вважаємо за необхідне закріпити на законодавчому рівні особливості правової охорони звукових торговельних марок та заборону на використання описових позначень іноземного походження.

Список використаних джерел:

1. Немеш П. Ф. Правова охорона торговельних марок в Україні та країнах Центральної і Східної Європи: навчальний посібник. Ужгород: ТОВ «ІВА». – 2010. – 288 с.
2. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page>
3. Про охорону прав на знаки для товарів та послуг: Закону України від 15.12.1993 № 3689-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3689-12>
4. Про Тимчасове положення про правову охорону об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій в Україні: Указ Президента України від 18.09.1992 № 479/92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/479/92>
5. Методичні рекомендації з окремих питань проведення експертизи заявки на знак для товарів і послуг: Наказ Державного підприємства «Український інститут промислової власності» від 07.04.2014 № 91 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uipv.org/i_upload/file/metod-rek-tm-08022016.pdf
6. Мироненко Н. Захист прав на торговельні марки: українська практика та європейський досвід // Право України. – 2011. – №3. – С.30–39.

Дейнега З. В.
студентка 60 групи ФМЕ,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ОСОБЛИВОСТІ ОХОРОНИ АВТОРСЬКИХ ПРАВ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

Законодавство України визначає авторське право як особисті немайнові права і майнові права авторів та їх правонаступників, пов'язані із створенням та використанням творів науки, літератури і мистецтва [1]. Коло об'єктів авторського права не є вичерпним, а розвиток науки і культури створює нові

середовища та форми, в яких ці об'єкти можуть існувати. Однією із сфер застосування норм авторського права є діяльність в мережі Інтернет – всесвітній інформаційній системі загального доступу, яка логічно зв'язана глобальним адресним простором та базується на Інтернет-протоколі, визначеному міжнародними стандартами.

Відповідно до роз'яснення Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ) під авторським правом зазвичай розуміють «надане законом право автора твору оголосити себе його творцем, відтворювати цей твір, розповсюджувати його або доводити до загального відома публіки будь-якими способами і засобами, а також виключне право надавати дозвіл іншим особам використовувати твір визначеним способом». У науці цивільного права авторським правом називають правовідносини, які виникають у зв'язку із створенням та використанням творів науки, літератури і мистецтва [2].

Окрім Цивільного кодексу України (далі – ЦКУ), роз'яснення ВОІВ та Закону України «Про авторське право та суміжні права» від 23.12.1993 № 3792-ХІІ при застосуванні авторського права використовують положення Цивільно-процесуального кодексу України, Бернську конвенцію про охорону літературних та художніх творів (рік приєднання – 1995), Міжнародної конвенції про охорону інтересів виконавців, виробників фонограм і організацій мовлення (рік приєднання – 2001), Конвенції про охорону інтересів виробників фонограм від незаконного відтворення їхніх фонограм (рік приєднання – 1999) та інших актів національного і міжнародного законодавства.

Об'єктом авторсько-правових відносин є нематеріальне благо у вигляді продукту духовної творчості, а саме твори науки, літератури, мистецтва [3]. Серед об'єктів авторського права, перерахованих ЦКУ, стосунк до мережі Інтернет можуть мати романи, поеми, статті та інші письмові твори; музичні твори (з текстом або без тексту); аудіовізуальні твори; твори живопису та графіки; фотографічні твори; ілюстрації, карти, плани, ескізи; переклади,

аранжування, адаптації та інші переробки літературних або художніх творів; збірники творів, якщо вони за доббором або упорядкуванням їх складових частин є результатом інтелектуальної діяльності; комп'ютерні програми; компіляції даних (бази даних), якщо вони за доббором або упорядкуванням їх складових частин є результатом інтелектуальної діяльності та інші твори [4, ч. 1 ст. 433]. У ч. 2 цієї статті прямо зазначається, що такі твори є об'єктом авторського права незалежно від форми їх вираження [4, ст. 433], а отже, законодавець включає і електронну форму таких творів.

Інколи користувачі помилково вважають поширення конфіденційної інформації в Інтернеті порушенням авторських прав. Прикладом такої помилки можуть вважатися фотохостинги: власники розміщують фотографії, на яких є зображення інших осіб, без дозволу на поширення цих зображень всіх учасників фотозйомки. Оскільки власником фотографії (а отже – носієм авторського права) є та особа, яка зробила даний фотознімок, а інші учасники в такій ситуації є носіями права на охорону свого особистого та сімейного життя, то порушується саме конфіденційність інформації.

Звичайною практикою охорони своїх авторських прав при публікації контенту в Інтернеті є додавання до твору таких позначень, як значок копірайту у вигляді літери «с» у колі, слова «copyright» («всі права захищені»), дати публікації, імені автора чи власника авторських прав (у випадку, якщо вони не збігаються) [5]. Дуже поширеним є використання ліцензій (платних або безкоштовних), водяних знаків та спеціальних команд програмування в архітектурі сайту, спрямованих на ускладнення неправомірного збереження і подальшого використання твору [6]. Такі позначки попереджують користувача Інтернету, що подальше використання контенту у власних цілях вимагає дозволу від правовласника. Однак трапляються такі випадки, коли використання об'єктів авторського права без дозволу не тягне за собою відповідальності. Правила використання матеріалів без дозволу правовласника відрізняються у різних

країнах, однак найбільш поширеними випадками є добросовісне використання (Fair Use), використання в навчальних чи дослідницьких цілях, новинах, коментарях.

За приклад можна взяти відомий відеохостинг YouTube. У своєму «Центрі захисту авторських прав» він закріплює чотири критерії добросовісного використання, використовуючи як приклад законодавство США про авторське право: спосіб і ціль використання матеріалів, суть захищеної авторським правом роботи, кількість і значущість використаної частини відносно всієї захищеної роботи і результат використання захищених матеріалів для потенційного ринку чи доходів правовласника. У кожному випадку підозри у порушенні авторських прав такі критерії суди застосовують індивідуально до конкретної справи. Незважаючи на це, існують і певні застереження щодо недбалого ставлення до використання захищених матеріалів – наприклад, відеохостинг застерігає, що зазначення імені правовласника та джерела може не звільнити від відповідальності за порушення авторських прав [7]. У цивільному законодавстві України принцип добросовісності закріплений як загальний для всього цивільного права, і тому не роз'яснюється додатково у інших національних джерелах авторського права. Певною мірою це є прогалиною національного законодавства, оскільки внаслідок відсутності законодавства, яке б стосувалося саме захисту авторських прав в мережі Інтернет, і, відповідно, надзвичайного поширення піратства українським правовласникам достатньо важко захистити своє право не лише на зазначення свого імені, а й, що важливо, на гонорар за використання творів.

Одним з вищеперерахованих способів охорони авторського права є ліцензування творів, яке дозволяє захистити всі або лише частину авторських прав залежно від вибору правовласника. Наприклад, досить відомою в колах Інтернет-користувачів є неприбуткова організація Creative Commons, яка пропонує ліцензії на твір, що дозволяють зберегти частину авторських прав і

водночас надають іншим користувачам право використовувати в цілях аранжування, зміни чи поширення захищені цією ліцензією матеріали без дозволу правовласника. Основною ідеєю цієї організації є збереження тієї мети, з якою був створений Інтернет – ідеї універсального доступу до дослідницьких, навчальних, культурних надбань всього людства [8]. Не є порушенням авторських прав використання тих матеріалів, які є суспільним надбанням.

У разі порушення авторських прав правовласник має право звернутися до суду, і на основі рішення може вимагати безпосередньо від порушника чи сервісу (відеохостингу, онлайн-галереї, сайту з викладками творів літератури тощо) застосувати негайні заходи щодо запобігання порушення авторського права (наприклад, видалити розміщений контент або зазначити авторство, власника прав на твір або джерело твору), відшкодувати збитки та втрачену вигоду (якщо твір мав бути показаний в майбутньому на платній виставці чи сеансі в кінотеатрі), сплатити гонорар або компенсацію автору чи правовласнику як одноразове грошове стягнення замість відшкодування збитків, опублікувати в ЗМІ відомості про порушення авторського права та зміст рішення суду про таке порушення [4, ч. 2 ст. 432]. Саме судом накладається штраф за неправомірне використання матеріалів, заборона опубліковувати захищені твори, а також санкція у вигляді стягнення доходу, отриманого внаслідок розповсюдження захищеного контенту (наприклад, за кількість переглядів відео на хостингу) і вимагання інформації про третіх осіб, які були задіяні у порушенні авторського права [1, ст. 52]. Однак більш поширеним є позасудове врегулювання подібних спорів: зазвичай великі фото-, відео-, аудіохостинги уважно слідкують за оригінальністю завантаженого контенту і мають дієвий зворотній зв'язок з користувачами у вигляді скарг на файл, що порушує авторські права, які надсилаються як правовласниками, так і третіми особами. Така скарга повинна містити аргументовані докази порушення авторського права. Кожен такий випадок розглядається уповноваженими особами (модераторами), які за

результатами перевірки можуть повідомити особу, яка розмістила файл, про підозру у правопорушенні, сховати файл на час перевірки, зобов'язати правопорушника видалити його або видалити власноруч за наявності переконливих доказів. Однак дані засоби можуть використовуватися не лише в позасудовому порядку: часто такі дії виконуються адміністрацією сайту за рішенням суду.

В українському судочинстві спорами про порушення авторського права займаються господарські суди, однак невелика кількість судової практики про Інтернет-порушення і величезна кількість україно- та російськомовних сайтів з контентом, який поширюється без дозволу правовласників та у супереччя їх волі (так званий «піратський» контент) наводить на думку про слабкий рівень захищеності прав громадян та юридичних осіб на об'єкти інтелектуальної власності. Українське законодавство не містить нормативних актів, яке б прямо вказувало на використання Інтернету серед можливих способів порушення прав, однак воно в цілому направлене на захист авторського права в усіх середовищах, що, серед інших, має включати в себе і Всесвітню мережу. На нашу думку, слід посилити відповідальність за онлайн-порушення, удосконалити механізм щодо виявлення цих правопорушень, що зміцнить правову позицію автора в мережі Інтернет.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про авторське право і суміжні права» від 23.12.1993 № 3792-XII [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>.
2. Є. І. Ходаківський, В. П. Якобчук, І. Л. Литвинчук. Інтелектуальна власність. Економіко-правові аспекти. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1594102463547/pravo/avtorske_sumizhni_prava#245.
3. Цивільне право : підручник : у 2 т. / В. І. Борисова (кер. авт. кол.), Л. М. Баранова, Т. І. Бегова та ін.; за ред. В. І. Борисової, І. В. Спасибо-Фатєєвої, В. Л. Яроцького. – Х. : Право, 2012. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1075110745967/pravo/avtorske_pravo_sumizhni_prava.
4. Цивільний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. станом на 11 січ. 2015 р.: (ОФІЦ. ТЕКСТ). – К.: ПАЛИВОДА А. В., 2015. – 380 с. – (Кодекси України).
5. Copyright Protection: What it Is, How it Works. – Copyright & Fair Use. Stanford University Libraries. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://fairuse.stanford.edu/overview/faqs/copyright-protection/>.

6. Protect Online Photos. – Cambridge in Colour. A Learning Community for Photographers [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.cambridgeincolour.com/tutorials/protect-online-photos.htm>.

7. Что такое добросовестное использование? – Центр защиты авторских прав YouTube. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.youtube.com/yt/copyright/ru/fair-use.html#yt-copyright-myths>.

8. Our Vision. – About. Creative Commons. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://creativecommons.org/about>.

Демирова М.Д.
студентка 60 групи ФМЕ,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ЗАХИСТ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ЗНАКИ ДЛЯ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ

Кожна особа має право на захист своїх прав інтелектуальної власності у разі їх порушення, невизнання або оспорювання. Здійснення права на захист можливе у судовому порядку. При зверненні до суду особа повинна обрати спосіб захисту своїх прав. Загальні способи захисту права інтелектуальної власності визначені ч. 2 ст. 16 Цивільного кодексу України (далі – ЦК України) і ч. 2 ст. 20 Господарського кодексу України. Спеціальні способи захисту прав на знаки для товарів і послуг передбачені Законом України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг». Правильне застосування цих способів захисту дозволяє ефективно поновлювати порушені права суб'єктів прав на торговельну марку.

Актуальність наукового дослідження зумовлена тим, що справи щодо захисту прав інтелектуальної власності на знаки для товарів і послуг мають процесуальні особливості розгляду. До того ж, у цій категорії справ судом застосовуються спеціальні способи захисту прав. Проте в чинному законодавстві України небагато правових норм безпосередньо присвячені особливостям судового розгляду справ вказаної категорії. Крім того, навіть ці норми не позбавлені недоліків. Судова практика не завжди уніфіковано вирішує спори

щодо знаків для товарів і послуг, має місце неоднакове застосування відповідних правових норм.

В науковій літературі відсутні монографічні дослідження щодо захисту прав інтелектуальної власності на знаки для товарів і послуг. Натомість достатньо уваги приділено загальній характеристиці засобів індивідуалізації товарів і послуг загалом, і торговельних марок зокрема. А саме до таких праць належать наукові дослідження Кашинцевої О., Мельник О., Кординця А. та інші. Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» передбачає спеціальні способи захисту для торговельних марок (знаків для товарів і послуг), які зумовлені їх правовою природою. Відповідно до ч. 2 ст. 20 цього Закону власник свідоцтва на знак для товарів і послуг (далі – знак) може вимагати:

- усунення з товару, його упаковки незаконно використаного знака або позначення, схожого з ним настільки, що їх можна сплутати;
- знищення виготовлених зображень знака або позначення, схожого з ним настільки, що їх можна сплутати.

Якщо усунення з товару, його упаковки незаконно використаного знака або позначення, схожого з ним настільки, що їх можна сплутати, неможливе без заподіяння істотної шкоди самому товару, то, як наголошує ВГС України у п. 72 Постанови Пленуму «Про деякі питання практики вирішення спорів, пов'язаних із захистом прав інтелектуальної власності», суд згідно з п. 3 ч. 2 ст. 432 ЦК України може прийняти рішення про вилучення товару з цивільного обороту [1].

Способом захисту прав на знак є заборона використання знака іншими особами. При цьому власник прав на знак для товарів і послуг має право забороняти іншим особам використовувати не тільки тотожне, але і схоже до ступеня змішування з цим знаком позначення. Однак такі вимоги можуть бути лише стосовно тих товарів і послуг, щодо яких цей знак зареєстровано, чи щодо споріднених з ними товарів і послуг. Тому у спорі про припинення порушення прав інтелектуальної власності на знаки для товарів і послуг суд повинен:

- з'ясовувати перелік товарів і послуг, для яких спірні знаки зареєстровано;
- встановлювати фактичні обставини використання спірних позначень відповідачами у справах у частині їх фактичного зображення та переліку товарів і послуг, для яких вони використовуються.

Крім того, використанням знака визнається застосування його в діловій документації чи в рекламі та в мережі Інтернет. Для адресації комп'ютерів і ресурсів в Інтернеті використовується доменне ім'я. Тому порушенням прав власника свідоцтва вважається також використання без його згоди в доменних іменах знаків для товарів і послуг, на які видано Свідоцтво. В науковій літературі наголошують, що способами захисту прав на торговельну марку у доменних спорах є:

- визнання дій особи з використання доменних імен такими, що порушують право інтелектуальної власності на знаки для товарів і послуг;
- припинення делегування доменних імен, у яких неправомірно використані знаки для товарів і послуг;
- здійснення заходів щодо передання доменного імені;
- зобов'язання припинити технічне обслуговування домену;
- зобов'язання відповідачів утриматись від делегування та технічного обслуговування в майбутньому доменних імен, що містять знаки, які будь-яким чином схожі із знаками позивача, без отримання попереднього дозволу останнього.

Необхідно погодитися із запропонованими способами захисту прав на знаки для товарів і послуг у доменних спорах, оскільки зазвичай у цій категорії справ позивач вимагає припинення порушення свого права та здійснення заходів щодо переделегування доменного імені (яке містить торговельну марку позивача) на користь позивача. Зокрема, у судовій справі позивач звернувся до суду з позовом до особи Х та ТзОВ «Хостінг Україна», в якому просив зобов'язати особу Х припинити використання позначень у будь-який спосіб, що

порушує виключне майнове право позивача на зареєстровані за ним торговельні марки, зобов'язати особу Х припинити використання цього позначення в доменному імені (в назві сайту), зобов'язати ТзОВ «Хостінг Україна» здійснити переделегування цього доменного імені на користь позивача. При розгляді цієї справи судом було встановлено, що позивач є власником Свідоцтв на торговельні марки, які видані в порядку, передбаченому Мадридською угодою про міжнародну реєстрацію знаків. Складову торговельної марки позивача було використано при реєстрації доменного імені особою Х. При цьому така складова торговельної марки позивача була використана при реєстрації в мережі Інтернет доменного імені відповідача особи Х, яке використовується для надання доступу до онлайн магазину відповідача. Позивач жодного дозволу відповідачу особі Х на використання своїх знаків для товарів і послуг не надавав. Суд позов задоволів [2]. Таким чином, суд цілком законно зобов'язав відповідача (ТзОВ) здійснити переделегування оскаржуваного доменного імені на користь позивача і зобов'язав особу Х припинити використання позначень у будь-який спосіб, що порушує виключне майнове право позивача на зареєстровані за ним торговельні марки.

До способів захисту прав на знак належить визнання недійсним Свідоцтва на знак, який виданий іншій особі. Підставою недійсності свідоцтва на знаки для товарів і послуг є невідповідність зареєстрованих знаків умовам надання правової охорони. Для з'ясування цього питання потрібні спеціальні знання, якими суд не володіє. Зокрема, потребують спеціальних знань дослідження таких питань:

- чи займає певний елемент домінуюче положення у зображенні знака;
- чи є підстави вважати, що знак може вводити споживача в оману щодо місця походження та якості товарів, позначених цим знаком;
- які частини зображення є тотожними з іншим зображенням;
- чи є схожими знаки настільки, що їх можна сплутати та ін.

Порушенням прав власника зареєстрованої торговельної марки є будь-яке посягання на його права, у тому числі здійснення без згоди власника дій, що вимагають його згоди, а також підготовка до вчинення таких дій.

Якщо схожість не має очевидного характеру, у справі слід призначати судову експертизу. Суди не повинні встановлювати схожість знаків для товарів і послуг на власний розсуд, перебираючи на себе функції експерта, які суду не притаманні. Разом із вимогою про визнання недійсним Свідоцтва на знак позивачі застосовують такий додатковий спосіб захисту як скасування реєстрації знака. Відтак відповідачем у спорах про визнання свідоцтва на зареєстрований знак недійсним та скасування його реєстрації повинна залучатися Державна служба інтелектуальної власності України як орган, на який покладено повноваження щодо видачі свідоцтв на знаки для товарів і послуг. Тому у разі, якщо позивачем з таких справ у позовній заяві названа Служба не зазначена як відповідач, суд має за клопотанням сторони або за своєю ініціативою залучити цей орган до участі у справі як іншого відповідача.

Список використаних джерел:

1. Про деякі питання практики вирішення спорів, пов'язаних із захистом прав інтелектуальної власності: постанова Пленуму Вищого господарського суду України від 17.10.2012 р. № 12 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0012600-12>
2. Рішення Соломянського районного суду м. Києва від 09.10.2015. Справа № 760/9904/15-ц // [Електронний ресурс]. – Єдиний державний реєстр судових рішень. Режим доступу: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/52544723>
3. Рішення господарського суду м. Києва від 03.11.2014 р. Справа № 910/780/14 // [Електронний ресурс]. – Єдиний державний реєстр судових рішень. Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/41319248>
4. Рішення господарського суду м. Києва від 02.10.2014. Справа № 910/13729/14 // [Електронний ресурс]. – Єдиний державний реєстр судових рішень. Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/40841291>
5. Рішення Соломянського районного суду м. Києва від 01.11.2010 р. Справа № 2-704/10 // [Електронний ресурс]. – Єдиний державний реєстр судових рішень. Режим доступу: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/12177933>

Демченко Л. О.
студентка 58 гр. денної форми навчання
Ткачук А. С.
канд. юр. наук, старший викладач кафедри
економіки, права та управління бізнесом
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОЇ ОХОРОНИ ТВОРІВ АРХІТЕКТУРИ ЯК ОБ'ЄКТІВ АВТОРСЬКОГО ПРАВА

Питання захисту авторського права на твір архітектури найчастіше постає в двох випадках: якщо твір архітектури копіюють без дозволу автора твору (плагіат) та якщо існує спір між автором твору архітектури і замовником твору [1].

Одним з найвідоміших плагіатів у архітектурі останніх років є проект під назвою «Meiqian 22nd Century» в Чонкінгу, що з деякими змінами відтворює проект торговельно-розважального комплексу «Wangjing SOHO» в Пекіні відомого архітектора Захи Хадід.

Ще одним відомим «архітектурним плагіатом» є австрійське містечко Гальштатт, яке у 2011 році повністю відтворили у провінції Гуандун на півдні Китаю. Попри початкові протести мешканців «оригінального» містечка, копію дозволили добудувати [2].

Відносини, що виникають під час створення і використання об'єктів архітектури як об'єктів авторського права, регулюються Цивільним кодексом України, Законом України «Про авторське право і суміжні права» та Законом України «Про архітектурну діяльність» [3, 4, 5].

Права архітектора на проект і його реалізацію визначені у Законі України «Про архітектурну діяльність» в якому встановлюються майнові та особисті права архітектора на створений ним твір архітектури [5, ст. 29 - 31].

Відповідно до Закону України «Про архітектурну діяльність», об'єктами авторського права в галузі архітектури є твори архітектури, містобудування і

садово-паркового мистецтва, а також плани, креслення, пластичні твори, ілюстрації, карти та ескізи, що стосуються архітектури [5, ст. 29]. При цьому твір архітектури не залежно від форми його реалізації повинен бути результатом творчої, інтелектуальної діяльності особи. Таким чином, не кожний твір архітектури, а лише той, який містить творчий задум автора твору архітектури, підлягає захисту.

Наступним важливим питанням в аспекті захисту авторського права на твір архітектури є визначення суб'єктів авторського права в галузі архітектури. Зазвичай суб'єктом є автор твору – особа, творчою працею якої створено твір архітектури. Але інколи над архітектурними проектами працює група осіб і в такому випадку авторські права належать співавторам. Варто зазначити, що особи, які подають автору об'єкта архітектури технічну, консультаційну чи організаційну допомогу або такі, що здійснюють організацію проектування і будівництва (реконструкції, реставрації, капітального ремонту), контроль за виконанням зазначених робіт не можуть бути співавторами [5, ст. 29]. Автору або співавторам належать немайнові та майнові авторські права. Однак майнові авторські права можуть належати й іншим суб'єктам і в аспекті творів архітектури варто звертатись до положень Закону «Про архітектурну діяльність».

Слід відзначити, що норми закону узгоджуються з нормами Цивільного кодексу України в аспекті службових творів (майнові права належать працівникові та юридичній (фізичній) особі, у якої він працює спільно) та творів, створених на замовлення (майнові права належать замовнику та автору твору архітектури спільно) [1].

Закон України «Про авторське право та суміжні права» передбачає, що автору належать особисті немайнові та майнові права на об'єкт авторського права. Особистими немайновими правами інтелектуальної власності автора (співавторів) об'єкта архітектури як об'єкта авторського права є відповідні права,

визначені Цивільним кодексом України, Законом України «Про авторське право і суміжні права» та зокрема:

- право фотографувати, здійснювати відеозйомку відповідного об'єкта архітектури як об'єкта авторського права, крім випадків, визначених законом;
- право вимагати визнання свого авторства або співавторства шляхом зазначення належним чином свого імені на об'єкті архітектури як об'єкті авторського права, якщо це практично можливо.

Варто відзначити, що особисті немайнові права на об'єкт архітектури як об'єкт авторського права належать його автору або співавторам незалежно від умов договору (контракту) між автором та замовником або юридичною чи фізичною особою, де або в якій він працює [5, ст. 31].

Наступна категорія прав автора – виключні майнові права, що поділяються на право використання та надання дозволу чи заборони використання твору іншими особами. Закон України «Про авторське право та суміжні права» містить перелік способів використання твору, що не є вичерпним [4, ч. 3 ст. 15]. Однак в аспекті твору архітектури важливо зупинитись лише на декількох майнових правах, які з огляду на специфіку об'єкта авторського права мають першочергове значення.

Автори творів архітектури наділені певними правами:

- право на участь у подальшій реалізації проекту твору архітектури, містобудування, садово-паркового мистецтва, якщо інше не передбачено умовами договору із замовником або юридичною чи фізичною особою, де або в якій він працює;
- право на внесення змін до не завершеного будівництвом чи збудованого твору архітектури, містобудування, садово-паркового мистецтва у разі зміни його функціонального призначення чи реконструкції.
- право на одержання у встановленому законодавством порядку авторської винагороди за його створення і використання [5, ст. 30].

Як зазначено у Законі «Про архітектурну діяльність», використовувати проект твору архітектури, містобудування чи садово-паркового мистецтва для реалізації дозволяється тільки одноразово, якщо інше не обумовлено в договорі, згідно з яким створено проект. Повторне використання такого проекту і розробленої на його основі робочої документації здійснюється виключно за згодою автора з виплатою йому або його правонаступникам авторської винагороди [5, ст. 30].

Закон України «Про авторське право та суміжні права» акцентує увагу на тому, що власникові матеріального об'єкта, в якому втілено оригінал твору образотворчого мистецтва чи архітектури, не дозволяється руйнувати цей об'єкт без попереднього пропонування його авторові твору за ціну, що не перевищує вартості матеріалів, витрачених на його створення. Якщо збереження об'єкта, в якому втілено оригінал твору, є неможливим, власник матеріального об'єкта, в якому виражено оригінал твору, повинен дозволити авторові зробити копію твору у відповідній формі, а якщо це стосується архітектурної споруди – фотографії твору [4, ч. 2 ст. 12].

Таким чином, можна сказати, що твір архітектури є особливим об'єктом авторського права, що стосується мистецтва спорудження будівель і ландшафтів і може бути захищений як у формі будівлі, так і проектною документації (ескізи, креслення, моделі, плани). Але, якщо мова йде про проектну документацію, то лише її творча частина, що містить архітектурне рішення, підлягає правовій охороні.

Також особливу увагу потрібно звернути на зміст договорів, що укладаються з авторами творів архітектури, а також на весь перелік виключних майнових прав, включаючи деякі специфічні, та чітко врегулювати договором перелік, способи і умови користування ними, а у разі їх відчуження – обсяг відповідних прав.

Список використаних джерел:

1. Ляшенко А. Авторське право на твір архітектури в теорії та на практиці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ipstyle.ua/ua/articles/copyright/architecture.html>
2. Граде А., Грабська А. Плагіат в архітектурі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.dw.com/uk/плагіат-в-архітектурі/g-16757759>
3. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. (Книга IV) // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40 - 44. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page>
4. Про авторське право і суміжні права: Закон України від 23 грудня 1993 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1994 – № 13 – Ст. 64. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>
5. Про архітектурну діяльність: Закон України // Відомості Верховної Ради України – 1999 – № 31 – Ст. 246. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/687-14>

Клевцєвич Н. А.

к.е.н., доцент кафедри ЕП та УБ

Одеського національного економічного університету

м. Одеса

ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНО ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЖКГ УКРАЇНИ

В Україні протягом тривалого часу формуються правові засади для розвитку окремих форм ДПП. Нині законодавчу базу розвитку ДПП становлять: Конституція України [1], Цивільний кодекс України [2], Господарський кодекс України [3], законодавчі акти України, серед яких:

- Закон України «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.1999 р. № 1039-XIV (зі змінами), який регулює відносини, що виникають у процесі укладення, виконання та припинення дії угод про розподіл продукції щодо пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України, її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони [4] ;
- Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 р., який діє в редакції від 08.07.2011 р., визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна з метою підвищення

ефективності його використання і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах) [5];

- Закон України «Про концесії на будівництво і експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.1999 р., який діє в редакції від 15.01.2009 р. № 891-VI, визначає особливості будівництва та/або експлуатації автомобільних доріг загального користування на умовах концесії [6];
- Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21.10.2010 р. № 2624-VI, яким передбачено спрощений порядок передачі в оренду чи концесію зазначених об'єктів, встановлення умов захисту капіталовкладень приватного інвестора [7].

Крім законів, окремі питання розвитку ДПП регулюються постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів України, положеннями та наказами центральних органів виконавчої влади, рішеннями місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Загалом лише на загальнодержавному рівні налічується кілька десятків нормативних актів, що безпосередньо регулюють питання ДПП.

Але в цілому, вся вище згадана законодавча система, не є, з нашої точки зору, досконалою. Недосконалість існуючої системи державного регулювання діяльності комунального господарства, в сфері партнерства державного та приватного секторів, тісно пов'язана з необхідністю уточнення деяких норм та внесення коректив у чинне законодавство. Так, наприклад, Закон України «Про концесії» [5] не дає чітких відповідей на деякі питання, від яких суттєво залежить прихід приватного сектора в галузь. У цьому Законі не достатньо чітко відображення знайшли питання умов, за якими договір між державним та приватним партнерами може бути розірваний достроково. А визначеність у цьому питанні дасть розуміння того, що концесіодавець на цілком законних

підставах зможе вимагати розірвання договору з приватним оператором у випадку, коли його діяльність не влаштовує органи місцевого самоврядування та громадськість.

Наступним важливим питанням є механізм оподаткування концесіонерів. Українське законодавство не припускає пільгових умов для таких компаній. Вважаємо, що дана обставина в майбутньому вкрай негативно відобразиться на процесі залучення в галузь приватних операторів. Ефективність вирішення цих проблем напрямку пов'язана зі змінами підходів до оподаткування підприємств комунального господарства, з урахуванням специфіки роботи цієї галузі.

Слід відмітити, що ні в Законі України «Про концесії», ні в Законі України «Про оренду державного та комунального майна» [8] не знайшли відображення питання того, якою повинна бути процедура контролю за діяльністю приватного оператора, в даному випадку йдеться не тільки про контроль, здійснюваний уповноваженими державними органами, але і в обов'язковому порядку громадськістю. Частково це питання вирішує «Положення про державну житлово-комунальну інспекцію», затверджене постановою Кабінету Міністрів України [9]. Питання контролю відображені в положенні схематично і не системно.

Актуальною сьогодні є проблема вибору претендента на право отримання об'єкта в управління. Щоб найкращим чином оцінити конкурсні пропозиції, доцільно залучати незалежних консультантів та експертів. Конкурси повинні бути відкритими. Механізм конкурсного відбору повинен установлювати єдині критерії, які повинні мати однозначне тлумачення і не створювати необґрунтованої прихильності до якогось із учасників. До речі, критерії, які б дозволили обрати приватного оператора для експлуатації об'єктів комунальної інфраструктури, законодавчо не визначені. Тобто не існує чітких, зрозумілих та структурованих вимог, яким повинен відповідати потенційний оператор. Відсутність таких критеріїв, у випадку приходу приватного оператора на

підприємство, не змінює ситуація в ньому на краще, а лише заглиблює існуючі недоліки його функціонування. В підсумку це може призвести до появи більшої кількості компаній-шахраїв, що призведе до перебоїв у постачанні життєво необхідними послугами. Деякі автори у своїх роботах пропонують застосовувати для концесіонерів, що входять у комунальне господарство, три групи критеріїв: кваліфікаційні, технічні й фінансові. Поділяючи думку авторів про необхідність таких вимог, вважаємо доцільним доповнити таку систему, розглянувши дані критерії з точки зору різних форм партнерства приватного та державного секторів у зазначеній сфері, та сформулювати вимоги та компетенції до операторів, що залучаються до комунального господарства за формами: делеговане управління, оренда, концесія.

Внаслідок того, що існуюче законодавче регулювання питань оренди та концесії не врегульовує особливості відносин щодо об'єктів централізованого водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності, Рибак В.В. був запропонований проект Закону України «Про особливості передачі в оренду та концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності» [7], який згодом був прийнятий Верховною Радою та підписаний Президентом. Прийняття такого Закону є, з нашої точки зору, важливим, оскільки в цьому випадку будуть урегульовані дуже складні питання, які сьогодні стримують активне запровадження таких прогресивних форм управління об'єктами комунальної інфраструктури.

Саме цей Закон, на нашу думку, має вирішити питання законодавчої невизначеності з категорією довірчого управління підприємствами, що перебувають у комунальній власності. Тому пропонуємо внести корективи в саму назву цього Закону та називати його - Закон України «Про особливості передачі в довірче управління, оренду та концесію об'єктів централізованого

водо-, теплопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності».

Це у свою чергу потребує внесення у всі розділи та статті цього Закону терміна «довірче управління», у контексті довірче управління, оренда та концесія. А також пропонуємо доповнити даний законопроект розділом з назвою «Особливості довірчого управління об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності». Та ст.1 цього розділу викласти у такій редакції: «Сутність довірчого управління об'єктами централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» - полягає в залученні державною стороною (а саме органами місцевого самоврядування) для управління своїм майном приватного оператора – довірчого керівника, який запрошується для виконання конкретного завдання не здійснюючи при цьому ніяких інвестицій у розвиток підприємства, натомість він сам отримує за виконання цієї функції певну плату. Власник майна наділяє довірчого керівника правом здійснювати повноваження, які становлять право власності, без передачі самого права власності. Таким чином, договір довірчого управління зазначеними об'єктами – угода між приватним оператором (довірчим керівником) та органами місцевого самоврядування, яка передбачає передачу довірчому керівникові об'єкта комунальної інфраструктури в управління, який здійснює його в інтересах власника зазначеного майна та за його рахунок. За умовами такої угоди оператор зобов'язується досягти у своїй діяльності певних показників, які можуть бути чітко визначені та відстежені по відношенню до якості обслуговування та управління. Органи місцевого самоврядування при цьому зобов'язуються сприяти операторові в досягненні ним визначених цілей.

Дуже важливим, на нашу думку, є прийняття Закону України «Про державно-приватне партнерство» [10]. Закон визначає правові, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні,

врегулює відносини, пов'язані з підготовкою, виконанням та припиненням договорів, що укладаються в рамках державно-приватного партнерства, установлює гарантії додержання прав та законних інтересів сторін таких договорів. Серед найбільш важливих питань, що знайшли своє відображення в даному Законі, можемо виділити істотні умови договору, джерела фінансування проекту, умови укладання договорів у рамках державно-приватного партнерства, норми щодо контролю за виконанням договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства, норми щодо розподілу ризиків, пов'язаних з реалізацією проекту в рамках державно-приватного партнерства тощо. Заслуговує на увагу стаття, присвячена аналізу ефективності проекту.

Але згаданий Закон є рамковим, а це означає, що для практичної його реалізації необхідним є опрацювання спеціальних законів та підзаконних актів. Так, наприклад, запропоновані визначення не містять галузевої специфіки. Реалізація проектів державно-приватного партнерства в комунальній сфері потребує доповнення визначень та адаптації їх до сучасних умов функціонування галузі. Як свідчить практика здійснення партнерських відносин у нашій країні, оператори, що приходять у дану сферу, у більшості випадків не надають проекти розвитку підприємств. Ми ж вважаємо, що реалізації партнерських відносин у комунальному господарстві України має в обов'язковому порядку передувати розробка проектів.

Тому вважаємо необхідним розробку такого нормативного документа, який містив би чіткі вказівки стосовно того, що приватний партнер повинен надати програму розвитку підприємства (проект), яке він бажає взяти в управління, важливим у зв'язку з цим є визначення чітких і конкретних вимог, які повинні висуватися до таких проектів, які розділи повинні міститися і що конкретно в них має бути відображено (див. п. 3.2.).

У Законі викладено принципи, на основі яких можуть бути побудовані подібні взаємовідносини, розглянуто об'єкти державно–приватного партнерства та можливі форми співпраці приватного та державного секторів.

З нашої точки зору, перелік основних принципів, відповідно до яких будуть надаватися приватному операторові в управління об'єкти комунальної інфраструктури, повинен бути доповнений з урахуванням специфіки роботи саме цієї галузі.

У цілому, на нашу думку, прийняття подібного закону є суттєвим кроком до більш ефективного використання об'єктів комунальної інфраструктури та залучення інвестицій у галузь. Важливим є те, що цей закон створює правову базу для реалізації проектів державно-приватного партнерства в різних правових формах, не обмежуючись тільки концесійними угодами або договорами оренди.

Висновки. Тобто, існуючий стан речей у комунальному господарстві робить дуже складним процес залучення приватного сектора та стримує запровадження нових форм управління галуззю. Суттєва роль у розширенні партнерства приватного та державного секторів у комунальному господарстві належить подальшому удосконаленню існуючої нормативно-законодавчої бази, крім того, необхідно розробити та апробувати цілий ряд інших нормативних актів, які б стимулювали активну взаємодію держави та підприємництва в зазначеній сфері. Вважаємо, що це створить базу, яка дозволить успішно модернізувати об'єкти комунального господарства.

Список використаних джерел:

1. Конституція України: Закон від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Цивільний кодекс України: Закон, Кодекс від 16.01.2003 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. – Ст. 356 (Зі змін. та допов.).
3. Господарський кодекс України: Закон, Кодекс від 16.01.2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, № 19– 20, № 21–22. – Ст. 144 (Зі змін. та допов.).
4. Про угоди про розподіл продукції: Закон України від 14.09.1999 р. № 1039-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 44. – Ст. 391 (Зі змін. та допов.).
5. Про концесії: Закон України від 16.07.1999 р. № № 997-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 41. – Ст. 372 (Зі змін. та допов.).

6. Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг: Закон України від 14.12.1999 р. № 1286-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 3. – Ст. 21 (Зі змін. та допов.).
7. Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності: Закон України від 21.10.2010 р. № 2624-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 11. – Ст. 71.
8. Про оренду державного та комунального майна: Закон України від 10.04.1992 р. № 2269-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 30. – Ст. 416 (Зі змін. та допов.).
9. Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2008. № 798 «Положення про державну житлово-комунальну інспекцію» [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт міністерства з питань житлово-комунального господарства України. – Режим доступу до сайту: <http://www.minjkg.gov.ua>
10. Про оренду державного та комунального майна: Закон України від 10.04.1992 р. № 2269-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 30. – Ст. 416 (Зі змін. та допов.).

Кочешкова І.М.

*головний економіст відділу
проблем перспективного розвитку ПЕК,*

Трушкіна Н.В.

к.е.н.,

*старший науковий співробітник відділу
проблем перспективного розвитку ПЕК*

*Інститут економіки промисловості НАН України
м. Київ*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВТОРИННОГО ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ

Коли людство збагнуло всю небезпеку для довкілля та навіть взагалі для свого існування від накопичення відходів і нераціонального використання сировинних ресурсів, найбільш розвинені країни стали приділяти вирішенню цієї проблеми на законодавчому рівні значну увагу. Історія формування нормативно-правової бази державного регулювання відходів, в тому числі промислових, налічує кілька десятиріч, хоча окремі закони в деяких країнах з'явилися раніше. Наприклад, в Італії Закон «Про заготовку, обробку та видалення побутових відходів» було прийнято ще в 1941 році. Прийняття цих законів дозволило

розвиненим країнам вже к середині 80-х років досягти значних успіхів у вирішенні проблеми переробки основних видів відходів.

Австрія. У 1983 році було прийнято Закон «Про заготовку і ліквідацію окремих спеціальних відходів». Цим законом регламентувалися права місцевих органів щодо організації системи збору вторинних ресурсів, встановлювався порядок надання інвестицій та субсидій, а також штрафні санкції за порушення законодавства в галузі поводження з відходами.

Данія. У 1984 році було прийнято аналогічний Закон «Про вторинне використання та скорочення відходів».

Італія. У 1989 році парламент країни прийняв закон, що передбачав заходи боротьби з відходами та фінансові пільги підприємствам, які побажають перейти на екологічно чисту безвідхідну технологію.

Німеччина. У 1996 році було прийнято Закон «Про замкнуті цикли виробництва та відходи», який створив правові основи щодо переходу від системи знищення відходів до економіки багатократного використання матеріальних ресурсів у замкнутому циклі: «сировина - продукція - вторинна сировина». За цим законом реєструються усі процеси, пов'язані із відходами й встановлюються вимоги щодо упередження їх складування, матеріальної та енергетичної переробки або знищення, які відповідають потребам екології, а також перенесено відповідальність за знешкодження відходів із муніципальних органів на їх виробників і власників. Введення в дію цього Закону створило мотивацію для підприємців у прагненні оптимізувати потоки сировинних матеріалів і відходів, на основі принципу замкнутих циклів речовин, який покладено в основу логістичної системи.

В країні прийнято національні стандарти, які регулюють екологічний аудит, тому всі підприємства Німеччини в обов'язковому порядку його проходять. Однією із складових цього аудиту є перевірка ефективності вторинного використання відходів.

Франція. У 1975 році було прийнято Закон «Про ліквідацію відходів і рекуперацію матеріалів», яким регламентувалося використання вторинної сировини, контроль за утворенням відходів та забрудненням ними довкілля. Центральне місце в цьому законі займає вимога забезпечення виробником або імпортером безпеки від шкідливого впливу відходів для здоров'я людей та довкілля. В розвиток цього закону було прийнято низку урядових постанов.

На даний час найбільш розвинена система щодо поводження з відходами створена в ЄС (у вигляді відповідних директив): рамкова директива про відходи; директива про небезпечні відходи; європейський каталог відходів, а також перелік спеціальних відходів; постанова про перевезення відходів; директива про спалювання відходів і полігони.

Крім нормативних документів (директив), Європейська Комісія регулярно випускає так звані «комюніке», або «повідомлення» (Communication), які містять узагальнені положення директив в тій чи іншій галузі, а також планований порядок застосування цих директив та очікувані результати. Такі повідомлення є програмними документами і визначають основні напрями національної політики країн-членів ЄС у різних галузях. З питань поводження з відходами Комісія випустила кілька таких повідомлень: «До тематичної стратегії щодо запобігання та переробки відходів» від 27 травня 2003 р., «Огляд стратегії управління відходами в Європейському Співтоваристві» від 30 липня 1997 р. та деякі інші. Ще одним програмним документом у цій галузі стала Стратегія управління відходами в ЄС, яку було прийнято 14 листопада 1996 року. Вона містить трактування основних понять, що використовуються в практиці поводження з відходами, і визначає основні напрями роботи у цій сфері для країн-членів ЄС. Положення вищевказаних документів послужили основою для створення відповідних національних законодавчих актів у багатьох країнах ЄС (Фінляндія, Німеччина, Швеція, Австрія, Бельгія, Хорватія, Естонія та ін.)

Прийняття законодавчих актів в країнах ЄС, які встановили стандарти, норми, правила поводження із промисловими та побутовими відходами у процесах збору, транспортування та знешкодження, визначило компетенцію та повноваження центральних і місцевих органів влади щодо розробки державних стандартів та системи дозволів на утворення та споживання відходів, а також юридичну відповідальність за порушення встановлених умов й активізувало застосування логістичних принципів у сфері поводження з відходами.

Канада. В країні на підставі законодавчих актів розроблено цілісний механізм вторинної переробки або використання відходів, контролю за ними. Крім цього регулятивні органи створюють законодавче підґрунтя для реалізації програм із вторинної переробки.

США. Основні напрями у сфері охорони довкілля визначає Конгрес США. Ще у 1965 році ним було прийнято Закон «Про утилізацію твердих відходів» – перший федеральний правовий акт, спрямований на підтримку екологічно раціональних методів видалення відходів. Пізніше (1970-1984 рр.) його було доповнено законами про збереження та відновлення сировинних ресурсів. Основним з них є Закон «Про збереження природних ресурсів і переробку відходів», який було прийнято у 1976 році. У США на федеральному рівні і в ряді штатів прийняті і діють закони про обов'язкове використання вторинної сировини. Переробка вторинних ресурсів (промислових і побутових відходів) дозволяє отримати промислову продукцію дешевше, ніж використання викопної сировини. Спеціальні законодавчі акти щодо збереження довкілля базуються на новітніх технологічних досягненнях і регламентують діяльність окремих галузей промисловості. Наприклад, розміщення відходів гірничого виробництва та проектування для них площадок регулюються двома законами: «Про охорону й використання надр» і «Про відкриті гірничі роботи та рекультивацію земель».

Вторинне використання відходів у США є правовим обов'язком підприємства у випадках, коли такий обов'язок допустимий економічно. Він

складається з часткових процесів збору, розподілу, сортування, класифікації, підготовки і доставки на ринок відпрацьованих матеріалів. Реалізація цільового господарського підходу припускає логістичну концепцію збору й сортування, високу норму утилізації відходів, а також відповідну якість і чистоту зібраних відходів.

Індія. У 1970-1990 роках було сформовано основну еколого-правову базу. Причиною активізації правового регулювання охорони довкілля в першу чергу стала хімічна катастрофа 1984 року в місті Бхопал, внаслідок якої за різними даними постраждало 150-600 тис. чоловік. Тоді було створено Центральне управління та управління штатами з контролю за забрудненням довкілля, в яких стали працювати інспектори з контролю за діяльністю промислових підприємств. У 1990-2000-х роках було прийнято цілу низку законів, які регламентують питання юридичної відповідальності за екологічні правопорушення.

Китай. У 1989 році було прийнято Закон «Про охорону довкілля», в якому було задекларовано курс на охорону та поліпшення довкілля і екологічного стану, упередження та контроль за забрудненням та іншими видами ризиків для людей, захист здоров'я і стимулювання розвитку соціалістичної модернізації. Але все це залишилося на рівні задекларованих тез. Тому після численних вимог екологів і дворічного обговорення в уряді у 2014 році було прийнято нову редакцію закону про довкілля, в якому було докорінно змінено підходи. Якщо раніше успішність регіонів вимірювалася тільки фінансовими показниками і рівнем бідності, то тепер поряд із стимулюванням економічного розвитку місцева влада повинна контролювати екологічні показники, в тому числі щодо вторинного використання відходів, і поліпшувати їх. Крім цього закону діє низка спеціальних правових підзаконних актів.

В галузі охорони довкілля розроблено стандарти якості середовища, стандарти щодо вмісту шкідливих речовин у відходах, базові екологічні

стандарти, стандарти з відбору проб і методів аналізу. Стандарти якості середовища и вмісту шкідливих речовин у відходах підрозділяються на загальнодержавні та місцеві. Відповідно до законодавства стандарти якості середовища и вмісту шкідливих речовин у відходах мають примусовий характер. Тобто, порушники цих стандартів несуть юридичну відповідальність.

Японія. У 1967 році було прийнято основоположний закон в галузі переробки відходів «Про видалення та переробку відходів», який регламентує умови збору, збереження, транспортування та переробки відходів в містах, поселеннях, селищах, визначає розпорядчі й контрольні функції місцевих органів влади щодо забезпечення ліквідації відходів, які утворюються на їх території, обов'язки підприємців і приватних осіб, у яких утворюються відходи, а також види санкцій за порушення статей цього закону.

У 2000 році в Японії було прийнято закон «Про створення товариства з мінімальним виробництвом відходів», на основі якого в 2003 році було розроблено план створення економіки замкнутого циклу. Для розвитку положень цього закону було прийнято спеціальні законодавчі акти, спрямовані на упередження та усунення порушень якості окремих компонентів середовища. Основу законодавчої піраміди складають багаточисленні нормативні акти (постанови, накази, правила тощо) органів місцевої влади, які враховують природно-географічну й соціально-економічну специфіку того або іншого регіону.

У тому чи іншому вигляді природоохоронні закони приймаються і в деяких країнах, що розвиваються (часто за аналогією з законодавством розвинених держав).

Наприклад, характерною рисою сучасного білоруського законодавства, що визначає порядок поводження з відходами, є жорсткість вимог щодо обов'язкової вторинної переробки відходів. Основні акти, що регулюють дану

галузь: закони «Про поводження з відходами», «Про охорону навколишнього середовища».

Досвід провідних країн світу переконливо доводить економічну та екологічну доцільність законодавчого зобов'язання вторинного використання відходів, їх рециклінгу, а саме наявність положень, які регламентують:

збирання, збереження, транспортування та переробку відходів;

передбачають, що переробка відходів буде здійснюватися на устаткуванні та за технологіями, що відповідають нормам, які встановлено спеціальними постановами держаних органів;

принципи «хто виробляє відходи, той їх і переробляє» та «забруднювач платить»;

обов'язкове надання підприємствами інформації про відходи органам влади;

загальну координацію діяльності в галузі управління процесами утворення, розміщення, знищення та використання відходів спеціальними органами державного управління, які будуть мати на це відповідні організаційно-розпорядчі та контролюючі функції;

відповідальність громадян за неправильне поводження з відходами.

Маринчак Є. С.
кандидат юридичних наук

ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВО-ПРАВОВОГО СТАТУСУ САМОЗАЙНЯТИХ ОСІБ

Правовий статус фізичних осіб – платників податку на доходи залежить від різновидів діяльності самозайнятих осіб. Так, на конституційному рівні закріплені основні права людини і громадянина серед яких право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом та право заробляти собі

на життя вільно обраною працею [1, ст. 42, 43]. Економічна діяльність фізичних осіб, охоплює, як приватно-правові, так й публічно-правові аспекти, що впливають на їх правовий статус.

Податковий кодекс України (надалі – ПКУ) передбачає два різновиди діяльності самозайнятої особи: фізичні особи – підприємці та фізичні особи, які провадять незалежну професійну діяльність. Ці два види діяльності мають узагальнюючий термін «самозайняті особи». Відповідно до пп. 14.1.226 п. 14.1 ст. 14 ПКУ самозайнята особа – платник податку, який є фізичною особою – підприємцем або провадить незалежну професійну діяльність за умови, що така особа не є працівником в межах такої підприємницької чи незалежної професійної діяльності [2]. Правовий статус цих двох груп фізичних осіб різниться як між собою, так й з загальним статусом фізичних осіб – платників податку на доходи. Порівнюючи незалежну професійну діяльність і приватну підприємницьку діяльність, слід зазначити, що основною відмінною ознакою останньої буде систематичність здійснення та мета отримання прибутку. Доходи, отримані від незалежної професійної діяльності, можуть мати несистематичний характер та спрямовані, насамперед, на покриття затрат та задоволення власних потреб [3, с. 190]. Варто окремо наголосити, що загальний правовий статус платника податку на доходи у фізичної особи, яка зареєструвалась у відповідному порядку, як самозайнята особа не припиняється, а доповнюється в частині її діяльності, як самозайнятої особи. Тобто, для об'єктів оподаткування отриманих від такої діяльності діє спеціальний режим оподаткування. А з доходів від діяльності, як звичайної фізичної особи – загальний режим оподаткування податком на доходи фізичних осіб. Податково-правовий статус самозайнятих осіб тісно пов'язаний з цивільно-та господарсько – правовим статусом. ПКУ не містить визначення терміну «фізична особа – підприємець», так само як й будь-який інший нормативно-правовий акт. Відповідно до ст. 2 Цивільного кодексу України (надалі – ЦКУ), учасниками цивільних відносин визнаються фізичні

та юридичні особи. Як бачимо, вказана стаття залишає поза увагою таку численну групу учасників цивільних відносин як фізичні особи – підприємці, які у сукупності теж охоплюються поняттям «фізичні особи», але в силу свого статусу мають певні відмінності у правовому регулюванні їх відносин. При цьому, правовий статус фізичної особи є набагато ширшим, ніж правовий статус фізичної особи – підприємця [4]. З аналізу ч. 1 ст. 58 Господарського кодексу України [5] та ст. 50 ЦКУ [6] можна спробувати визначити термін «фізична особа – підприємець» – це суб'єкт господарської діяльності, який зареєстрований у встановленому законом порядку для систематичного здійснення підприємницької діяльності не забороненої законом. Особливості податкового правового статусу фізичних осіб – підприємців визначаються ст. 177 ПКУ.

Згідно з абз. 2 пп. 14.1.226 п. 14.1 ст. 14 ПКУ незалежна професійна діяльність – участь фізичної особи у науковій, літературній, артистичній, художній, освітній або викладацькій діяльності, діяльність лікарів, приватних нотаріусів, адвокатів, тощо. Умовою ведення незалежної професійної діяльності згідно із законом є державна реєстрація такої діяльності (абз. 2 п. 65.1 ст. 65 ПКУ). В цьому випадку законодавче регулювання передбачає певну комплексну межу застосування цивільного та податкового законодавства: узгодження державної та податкової реєстрації [7, с. 155]. Особливості податкового правового статусу фізичних осіб, що здійснюють незалежну професійну діяльність визначаються ст. 178 ПКУ. Незалежна професійна діяльність передбачає декілька принципових особливостей: а) характеризує активну поведінку виключно фізичних осіб; б) стосується специфічних напрямків діяльності людини (наукова, літературна, артистична, художня, викладацька і т.д.); в) характеризує діяльність осіб із спеціальними знаннями та навичками (лікарі, приватні нотаріуси, адвокати, аудиторі, бухгалтері і т.д.); г) визначається при врахуванні певних обмежень (особа не є працівником або фізичною особою

– підприємцем; особа використовує найману працю не більше ніж чотирьох фізичних осіб) [7, с. 154].

Правовий статус платника податків є однією з основних категорій податкового права, оскільки до змісту саме цієї категорії віднесено наявність у платників податків податкових обов'язків та прав. Правовий статус фізичної особи – платника податку на доходи фізичних осіб має два підвиди, які залежать від різновидів діяльності самозайнятої особи: фізичні особи – підприємці та фізичні особи, які провадять незалежну професійну діяльність. При цьому, загальний правовий статус платника податку на доходи у фізичної особи, яка зареєструвалась у відповідному порядку, як самозайнята особа не припиняється, а доповнюється новими обов'язками та правами в частині діяльності, як самозайнятої особи.

Список використаних джерел:

1. Конституція України: офіц. текст, прийнятий на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. (із зм. і доп.). К.: Парламентське видавництво, 2002. 87 с.
2. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010, № 2755-VI : із зм. і доп. станом на 30.07.2018. Офіційний вісник України. 2010. Т. 1. № 92. С. 9.
3. Жоравович Д. О. Правові аспекти визначення статусу самозайнятої особи. Форум права. 2012. № 3. С. 190–195. [Електронний ресурс]. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/e-journals/FP/2012-3/12jdocco.pdf.
4. Роз'яснення Міністерства Юстиції України від 14.01.2011. Статус фізичної особи-підприємця: проблеми застосування законодавства. [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/n0012323-11>.
5. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003, № 436-IV : із зм. і доп. станом на 30.07.2018. Офіційний вісник України. 2003. № 11. Ст. 462.
6. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. : із зм. і доп. станом на 30.07.2018. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 40–44. Ст. 356.
7. Іванова С. С. Незалежна професійна діяльність: податково-правовий аспект. Форум права. 2014. № 2. С. 154–159. [Електронний ресурс]. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/FP_index.

Науменко М. О.
магістр,
спеціальність «Облік та оподаткування»,

Науковий керівник:
Кусик Н. Л.
к.е.н., доцент,
завідувач кафедри обліку та оподаткування,
Одеський національний університет ім. І.І. Мечникова,
м. Одеса

ПРАВОВІ ПІДСТАВИ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

У найзагальнішому розумінні, неприбутковими організаціями є організації, установи, заклади, які не мають на меті своєї діяльності одержання прибутку.

В податковому законодавстві України, вперше було введено поняття неприбуткових установ та організацій Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств», яке використовувалося виключно в цілях оподаткування податком на прибуток (п. 7.11. «Оподаткування неприбуткових установ і організацій»), в якому вказувалися види доходів, звільнені від оподаткування, давалися пояснення про особливості основної діяльності організацій і т.д. [1, п. 7.11]. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» втратив чинність 01.01.2013 року на підставі Податкового кодексу України. Сьогодні, поняття неприбуткового підприємства, установи та організації, відповідність вимогам до їх діяльності передбачені розділом III. «Податок на прибуток підприємств» Податкового кодексу України [2, п. 133.4].

В цивільному законодавстві України, використовується тотожне поняттю «неприбуткові організації» поняття «непідприємницькі товариства». Згідно зі ст. 85 «Непідприємницькі товариства» Цивільного кодексу України, непідприємницькими товариствами є товариства, які не мають на меті одержання прибутку для його наступного розподілу між учасниками, а особливості правового статусу окремих видів непідприємницьких товариств встановлюються

законом [3, ст. 85].

В Господарському кодексі України (глава 5 «Некомерційна господарська діяльність») існує поняття «некомерційне господарювання». Згідно зі ст. 52 «Некомерційне господарювання» Господарського кодексу України, некомерційне господарювання - це самостійна систематична господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання, спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку [4, ст. 52].

Таким чином, неприбутковими організаціями можна вважати суб'єктів господарювання (непідприємницькі товариства), що займаються некомерційним господарюванням.

В Господарському кодексі України (ст. 3 «Господарська діяльність та господарські відносини») під господарською діяльністю розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність. Підприємницькою діяльністю вважається господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку. Господарська діяльність, яка здійснюється без мети одержання прибутку вважається некомерційною господарською діяльністю, та не є підприємництвом [4, ст. 3].

Некомерційна господарська діяльність здійснюється суб'єктами господарювання державного або комунального секторів економіки у галузях (видах діяльності), в яких відповідно до ст. 12 Господарського кодексу України забороняється підприємництво, на основі рішення відповідного органу державної влади чи органу місцевого самоврядування. Некомерційна господарська діяльність може здійснюватися також іншими суб'єктами господарювання, яким здійснення господарської діяльності у формі

підприємництва забороняється законом [4, ст. 12, ст. 52].

У свою чергу, в Цивільному кодексі України (ст. 86 «Здійснення підприємницької діяльності непадприємницькими товариствами та установами»), непадприємницькі товариства (кооперативи, крім виробничих, об'єднання громадян тощо) та установи можуть поряд зі своєю основною діяльністю здійснювати підприємницьку діяльність, якщо інше не встановлено законом і якщо ця діяльність відповідає меті, для якої вони були створені, та сприяє її досягненню [3, ст. 86].

Таким чином, неприбутковим організаціям дозволяється здійснювати підприємницьку діяльність, яку не забороняє здійснювати їх профільне законодавство, та за урахуванням вимог та обмежень цього законодавства.

Враховуючи положення Податкового кодексу України, в якому детально наведено всі вимоги, що забезпечують доступ до неприбуткового статусу, відзначимо, що в них немає обмежень для неприбуткових організацій щодо провадження ними підприємницької діяльності для цілей збереження неприбуткового статусу. Але, в контексті нашого дослідження, є деякі особливі вимоги до здійснення підприємницької діяльності неприбутковими організаціями.

По-перше, установчі документи мають містити заборону розподілу отриманих доходів (прибутків) або їх частини серед засновників (учасників), членів такої організації, працівників (крім оплати їхньої праці, нарахування єдиного соціального внеску), членів органів управління та інших пов'язаних з ними осіб [2, пп. 133.4.1].

По-друге, доходи (прибутки) неприбуткової організації необхідне використовувати виключно для фінансування видатків на утримання неприбуткової організації, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених її установчими документами [2, пп. 133.4.2].

Отже, неприбуткова організація має право вести підприємницьку діяльність

з урахуванням вимог і обмежень, встановлених профільним законодавством та її статутом, і отримувати дохід від цієї підприємницької діяльності. Однак, для того щоб залишатися в статусі неприбуткової, такий дохід організації не можна розподіляти між засновниками, членами та іншими пов'язаними особами, а також працівниками. Його потрібно направляти виключно на реалізацію статутної діяльності такої неприбуткової організації та її утримання.

Якщо профільне законодавство певних неприбуткових установ та організацій забороняє їм здійснювати підприємницьку діяльність (або окремі її види), то, звичайно, для збереження / отримання неприбуткового статусу вести таку діяльність - не можна.

Список використаних джерел:

1. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР / Верховна Рада України URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/334/94> (дата звернення: 28.08.2018).
2. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI / Верховна Рада України URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 28.08.2018).
3. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV / Верховна Рада України URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 28.08.2018).
4. Господарський кодекс України: Закон України, Кодекс від 16.01.2003 р. № 436-IV / Верховна Рада України URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 28.08.2018).

Райлян О. Г.

*викладач кафедри економіки права та управління бізнесом,
Одеській Національний економічний університет,
м. Одеса*

ЗАКОН ПРО ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ТА ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ: ЗМІНИ, НОВЕЛИ ТА РИЗИКИ

Законодавство, що регулювало діяльність товариств з обмеженою та додатковою відповідальністю, складалось з положень Цивільного кодексу України [1], Господарського кодексу України [2] та Закону України «Про господарські товариства»[3]. Воно було суперечливим, колізійним, фрагментарним та таким, що не відповідало сучасним вимогам щодо гнучкості та ефективності регулювання. 17 червні 2018 року набув чинності Закон України

«Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» від 06.02.2018 р. (далі – Закон про ТОВ та ТДВ), за винятком ст.23 яка набирає чинності через рік з дня набрання чинності цього Закону [4]. Цей нормативно-правовий акт є базовим у регулюванні правового статусу майже півмільйона організацій, утворених у формі товариств з обмеженою відповідальністю (далі – ТОВ) і товариств з додатковою відповідальністю (далі – ТДВ) та покликаний значно покращити для них умови ведення бізнесу в Україні.

Дослідженню питань законодавчого врегулювання створення та діяльності ТОВ і ТДВ присвячені роботи О.А. Підпригори, Я.М. Шевченко, Н.С. Кузнєцової, В.В. Луць, О.В. Дзери, О.М. Вінник, Л.С. Нецької, В.М. Кравчук, Ю. Нечаєв, О. Терсіни, О. Гарагонича та ін.

Однак, нові концептуальні підходи, суттєві зміни та новели, які запроваджуються Законом про ТОВ та ТДВ, потребують сучасного наукового дослідження. Разом з тим, у цьому законі містяться норми, які створюють потенційні загрози для суб'єктів корпоративних правовідносин. Правовий режим ТДВ, крім деяких випадків, є тотожним правовому режиму регулювання діяльності ТОВ. Проаналізуємо, на прикладі ТОВ, основні зміни і новели Закону про ТОВ та ТДВ, а також можливі ризики, з якими може зіткнутися корпоративний сектор. Результати дослідження повною мірою будуть стосуватися і ТДВ.

До головних новел відноситься те, що кількість учасників Товариства тепер не обмежується (раніше – не більше 100 осіб). Наразі, будь-яке акціонерне товариство може змінити свою організаційно правову форму та з меншими складнощами вести бізнес у формі ТОВ або ТДВ. Іншим позитивним моментом змін є можливість розподілу опціонів у великих компаніях, де дроблення часток серед працівників зумовлює появу більше ніж 100 учасників міноритаріїв без необхідності створення для цього акціонерного товариства чи переведення бізнесу до закордонних юрисдикцій.

Суттєвою новелою є запровадження поняття корпоративного договору – «shareholder agreements». Відповідно до ч. 1 ст. 7 Закону про ТОВ та ТДВ договір, за яким учасники товариства зобов'язуються реалізовувати свої права та повноваження певним чином або утримуватися від їх реалізації (далі – корпоративний договір), є безвідплатним і вчиняється в письмовій формі. Корпоративний договір може передбачати умови або порядок визначення умов, на яких учасник має право або зобов'язаний купити або продати частку у статутному капіталі (її частину), а також визначати випадки, коли таке право або обов'язок виникає. На жаль, законодавець не зазначає, які ще відносини можуть бути врегульовані у корпоративному договорі. Ю. Нечаєв та О. Терсіна доходять висновку, що можливість укладання корпоративного договору надає право учасникам конкретизувати та детально регулювати ті відносини між ними, які недоцільно або неможливо передбачити у статуті [5, с. 20]. Саме тому, корпоративним договором можуть бути врегульовано: порядок вирішення спорів між учасниками товариства; юридичну долю корпоративного договору (автоматичне припинення або автоматична заміна сторони) у разі, коли один із учасників вийде із складу товариства або продасть свою частку третій особі.

Іншою новелою є запровадження інституту безвідкличної довіреності. Відповідно до ч. 1 ст. 8 Закону про ТОВ та ТДВ безвідклична довіреність може видаватися з метою виконання або забезпечення виконання зобов'язань учасників як сторін корпоративного договору, предметом яких є права на частку у статутному капіталі або повноваження учасників. Безвідклична довіреність підлягає нотаріальному посвідченню. Законодавець розглядає безвідкличну довіреність, як один із запобіжних інструментів від зловживань сторін корпоративного договору. Проте, її видання не перешкоджає довірителю особисто брати участь у загальних зборах учасників і голосувати з питань порядку денного на власний розсуд (у т.ч. всупереч взятим на себе згідно корпоративного договору зобов'язанням). Негативна сторона даної новели – у

випадку порушення інтересів довірителя, єдиним засобом правового захисту залишається суд.

Важливою новелою є виключення інформації про розмір статутного капіталу та переліку учасників товариства з переліку відомостей, що підлягають обов'язковому закріпленню в статуті. Замість цього, передбачено відображення цих відомостей у Єдиному державному реєстрі. Зауважимо, що запроваджений правовий механізм значно спрощує шлях входження до складу учасників недобросовісного учасника (рейдера). Останньому достатньо отримати «у подарунок» частку у статутному капіталі, наприклад, номінальною вартістю 10 гривень після чого він на підставі відповідних норм Закону про ТОВ та ТДВ (наприклад, ч. 1 ст. 21; п. 2 ч. 1 ст. 5; ч. 4 ст. 43; ч. 3 ст. 12, ч. 3 ст. 13, ч. 1 ст. 14, ч. 7 ст. 18, ч. 6 ст. 20, ч. 2 ст. 21 та ін.; ст. 20) зможе скористатися своїми правами та повноваженнями всупереч інтересам товариства та його учасників.

Внесено зміни щодо строку формування статутного капіталу товариства. Відтепер при створенні нового товариства учасник зобов'язаний сформувати статутний капітал товариства у повному обсязі протягом 6 місяців з дати державної реєстрації, якщо інше не встановлено статутом (раніше – 1 рік). Крім того, Закон про ТОВ та ТДВ передбачає можливість збільшення статутного капіталу Товариства не лише за рахунок додаткових внесків учасників (ст.18) але й за рахунок нерозподіленого прибутку (ст.17). При цьому, встановлюється переважне право учасників на здійснення додаткових вкладів, тоді як треті особи зможуть здійснювати додаткові вклади лише після реалізації учасниками свого переважного права. Також встановлено строки для внесення учасниками свого додаткового вкладу – 1 рік для учасників та 6 місяців для третіх осіб (раніше, строки повинні були визначатись у рішенні зборів). Крім того, передбачається можливість укладення договору між товариством та учасником та/або третьою особою про внесення додаткового вкладу.

Відповідно до ч. 4 ст. 19 ст. Закону про ТОВ та ТДВ у разі зменшення статутного капіталу кредитори, яких було повідомлено про зменшення капіталу, можуть звернутися до товариства з письмовою вимогою про здійснення протягом 30 днів (раніш такий строк законодавством прямо не визначався) одного з заходів за вибором товариства: укладення договору забезпечення; дострокове припинення або виконання зобов'язань перед кредитором; укладення іншого договору з кредитором.

Дещо змінено підхід до управління ТОВ та ТДВ. Запроваджується порівняно новий інститут управління – наглядова рада, який дає учасникам (включно нерезидентам) додаткові можливості для здійснення більш ефективного контролю за виконавчим органом товариства. Встановлюється відповідальність для посадових осіб Товариства (ч. 5 ст. 26; ч. 4 ст. 31 ч. 2 ст. 40; ч. 5 ст. 44, ч. 4 ст. 45). Також посадових осіб позбавлено можливості конкурувати з Товариством без згоди на це загальних зборів. При цьому унеможлиблюється конкуренція як у ролі фізичної особи – підприємця, так і в ролі посадової особи чи учасника іншої конкуруючої компанії.

Важливим нововведенням є скасування кворуму для загальних зборів учасників. Однак залишаються вимоги щодо мінімальної кількості голосів учасників для прийняття того чи іншого рішення: більшість голосів учасників – з більшості питань діяльності товариства; 3/4 усіх голосів учасників (у разі внесення змін до статуту тощо); одностайно (зокрема у разі придбання товариством частки учасника). Відповідні зміни гармонічно корелюють з запровадженням нових процедур проведення загальних зборів учасників, а саме: відеоконференції, заочного голосування або прийняття рішення шляхом опитування (тобто «дистанційне» проведення загальних зборів). Зазначені процедури значно спрощують управління товариством особливо в тих, де учасниками є нерезиденти. Водночас, залишається ризик блокування прийняття

рішень загальними зборами, шляхом ігнорування даних процедур недобросовісними учасниками.

До інших основних новел належать:

вдосконалено порядок переходу частки до спадкоємця або правонаступника учасника товариства. Відтепер не потрібна згода будь-якого органу товариства на прямий перехід частки у власність спадкоємця. Однак, в статуті дозволено встановлювати власний механізм спадкування частки. Таким чином, не виключається можливість заборони спадкування часток учасників взагалі;

встановлено нові правила виходу учасника з товариства. Наразі можливість виходу із товариства для мажоритарного учасника, частка якого у статутному капіталі товариства становить 50 або більше відсотків, допускається тільки за умови надання згоди на це міноритарними учасниками товариства. Міноритарні учасники можуть вийти з товариства у будь-який момент без згоди інших учасників. Практично, встановлені бар'єри легко можна обійти шляхом відчуження частини частки мажоритарного учасника підконтрольному підприємству ($85\% - 36\% = 49\%$) з наступним виходом обох із складу ТОВ та ТДВ. Таким чином, залишається ризик порушення прав міноритарних учасників товариства шляхом виведення більшої частини активів на підставі виплати компенсації вартості часток учасників, яким належать 49% та 36% в капіталі товариства;

запроваджено механізм захисту прав кредиторів під час виділу та припинення товариства (ст. 55 Закону про ТОВ та ТДВ). Проте даний механізм був би більш ефективним, якщо: по – перше, право звернутися з письмовою вимогою мали б всі кредитори, в тому числі ті, вимоги яких забезпечені договором забезпечення; по - друге, право вибору необхідної для вчинення товариством дії залишалося б за кредитором, а не за товариством, як це передбачено ч. 2 ст. 55 Закону про ТОВ та ТДВ.

Загалом, Закон про ТОВ та ТДВ увібрав у себе позитивний досвід іноземних юрисдикцій, експертні думки науковців і практиків. Він не встановлює однозначні правила, натомість надає учасникам товариства встановлювати власні процедури, створювати органи корпоративного управління, які потрібні товариству, передбачати можливі шляхи вирішення потенційних корпоративних конфліктів. Тому учасникам ТОВ та ТДВ для забезпечення власних інтересів та прав інвесторів, потрібно детально врегулювати усі питання діяльності товариства в установчих документах та корпоративних договорах, використовуючи усі переваги, що надає новий Закон.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40-44. – Ст. 356.
2. Господарський кодекс України : закон України від 16 січня 2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18. – Ст. 144.
3. Про господарські товариства : Закон України від 19 вересня 1991 р. № 1576-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991 р. – № 49. – Ст. 682.
4. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю : Закон України від 6 лютого 2018 р. № В2275-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2018 р. – № 13. – Ст. 69.
5. Ю. Нечаєв та О. Терсіна. Правила співіснування у ТОВ: Ефективне регулювання відносин між учасниками ТОВ відповідно до новел українського законодавства [Електронний ресурс] / Юрій Нечаєв, Ольга Терсіна // Юридична Газета : всеукраїнське щотижневє професійне юридичне видання. – Електронні данні. – [Київ, 2018]. – № 16. – С.18-20. – Режим доступу: <https://www.pressreader.com/ukraine/yurydychna-gazeta/20180417/281728385106780> (дата звернення 22.09.2018 р.). – Назва з екрана.

Решетник К. С.
студентка 50 гр. ФМЭ,
Одесский национальный экономический университет
г. Одесса

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОЙ ОХРАНЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ В УКРАИНЕ

Актуальность выбранной темы заключается в том, что с каждым днём в Украине все больше и больше усиливается практический интерес к коммерческой тайне и аспектам связанным с ней понятиям, как одной из наиболее эффективных мер информационной безопасности.

Коммерческая тайна выполняет важную функцию в обеспечении конкурентоспособной деятельности. Поэтому правообладатель, безусловно, имеет право на защиту его от неправомерного использования. Но, несмотря на высокую и непрерывно растущую значимость этого объекта интеллектуальной собственности, отсутствует его прямая правовая охрана.

Целью этого исследования является освещения понятия «коммерческая тайна», а также механизм ее защиты от разглашения.

Прежде всего, нужно определиться с сущностью и понятием коммерческой тайны. Уже само название термина означает, что это разновидность информации с особым (коммерческим) статусом. Согласно Закону Украины «Об информации» информация по режиму доступа к ней подразделяется на открытую и ограниченную. Исходя из этого определения, коммерческая информация, которая требует защиты от неправомерного ее использования другими лицами, не может принадлежать к информации, доступ к которой свободен [1].

Коммерческая информация имеет особый статус, обусловленный наличием ряда признаков, присущих только коммерческой тайне, которые отличают ее от других видов информации. К основным признакам коммерческой информации относятся:

1) коммерческая ценность – этот признак является достаточно относительным, однако его существование обусловлено тем, что коммерческая ценность одной и той же информации в разных случаях может быть разной. А потому мы не можем выявить определенную точку отсчета для установления ценности информации;

2) ограниченность – информация, составляющая коммерческую тайну, должна быть неизвестной для третьих лиц, иначе она просто потеряет свою ценность;

3) защищенность – субъект, который владеет информацией, составляющей коммерческую тайну, должен принимать меры для ограничения свободного доступа к этой информации. Этот признак является также относительным, поскольку трудно определить тот уровень необходимости и целесообразности принимаемых мер для сохранения ограниченности информации, составляющей коммерческую тайну;

4) законность – информация, составляющая коммерческую тайну, должна быть полученной ее собственником на законных основаниях [2.с.42].

5) Каждый признак коммерческой тайны играет важную роль, поскольку согласно Гражданскому кодексу Украины срок действия права интеллектуальной собственности на коммерческую тайну ограничивается сроком существования совокупности признаков коммерческой тайны. Следовательно, коммерческая тайна – это разновидность информации с ограниченным доступом, что имеет коммерческую ценность в связи с тем, что она неизвестна третьим лицам и к ней нет свободного доступа других лиц на законных основаниях, а ее владелец принимает соответствующие меры для сохранения ее конфиденциальности. [3. ст. 508].

Согласно Постановлению КМУ «О перечне сведений, которые не составляют коммерческой тайны», составлен список сведений, которые не могут быть никем причислены к коммерческой тайне:

- документы о платежеспособности;
- сведения об участии должностных лиц предприятия в других организациях, которые занимаются предпринимательской деятельностью;
- учредительные документы, документы, позволяющие заниматься предпринимательской деятельностью и ее отдельными видами;
- государственная отчетность по всем установленным формам; данные, необходимые для проверки расчета и оплаты налогов и других обязательных платежей; документы об оплате налогов и сборов

- сведения о численности и составе работающих, их заработной плате в целом, по профессиям, по должностям; о наличии вакансий;
- информация о несоблюдении безопасных условий труда;
- информация о реализации продукции, причиняющей вред здоровью, а также о других нарушениях законодательства и размеры причиненных при этом убытков [4. №611 от 09.08.1993].

Таким образом, владельцу предоставляется право самостоятельно определить причитающуюся ему информацию коммерческой тайной. При этом владелец должен учесть признаки, присущие информации, являющейся коммерческой тайной, и ограничения, установленные Перечнем.

Чаще всего неразглашению подлежит следующая информация:

- уровень прибыли и ценовая политика;
- финансовые и административные планы развития организации;
- сведения о заключенных или запланированных контрактах;
- данные о контрагентах (поставщиках и клиентах).
- собственные изобретения и рационализаторские предложения, которые еще не защищены авторским или патентным правом;
- собственные аналитические обзоры рынка, маркетинговые исследования.

Конституция Украины устанавливает запрет собирать, хранить, использовать и распространять конфиденциальную информацию о лице без его согласия, за исключениями прямо предусмотренных законом. Указанная норма конкретизирована в ряде других нормативно-правовых актов.

Согласно положениям Гражданского кодекса Украины лицо имеет право обратиться в суд для защиты права на коммерческую тайну. В этом случае основанием для иска будет ст. 432 Гражданского кодекса Украины [5]. За нарушение прав предпринимателя в части сохранения коммерческой тайны законодательством Украины предусмотрены следующие виды ответственности:

- дисциплінарная;
- гражданско-правовая;
- административная;
- уголовная.

Главная сложность привлечения к ответственности состоит в том, чтобы доказать, что информация, которая представляла коммерческую ценность, действительно держалась в тайне – и не было многочисленных простых в реализации способов доступа к ней для любых заинтересованных лиц, помимо разгласившего и использовавшего ее сотрудника.

Частичная правовая охрана коммерческой тайны может быть осуществлена в рамках законов Украины «О государственной тайне» и «О научно-технической информации» в части, касающейся нераскрытой информации [6-7].

Подводя итоги, следует сказать, что проблемы в сфере коммерческой тайны были и остаются актуальными как для ученых, так и для практиков. На сегодня нет закона Украины об охране коммерческой тайны. Основным препятствием для разработки закона является то, что информация о коммерческой тайне в результате ее конфиденциальности не подлежит регистрации. По этой причине охранных документов на нее никто не выдает. К тому же выявить неправомерное использование такой информации почти невозможно, установить нарушение и нарушителя затруднительно.

Список использованных источников:

1. Об информации : Закон Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>
2. Сляднева А. Определение понятия коммерческой тайны субъекта хозяйствования // Предпринимательство, хозяйство и право. - 2007, № 9. - С. 40-43.
3. Срок действия права интеллектуальной собственности на коммерческую тайну: Гражданский кодекс Украины // Ведомости Верховной Рады Украины. – 2003. – № 40-44 – Ст. 508. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uazakon.ru/gk/508/default.htm>
4. О перечне сведений, которые не составляют коммерческой тайны : Закон Украины // Кабинет Министров Укрины. – 1993. – № 611 – Ст. 30. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/611-93-%D0%BF>
5. Защита интеллектуальной собственности судом: Гражданский кодекс Украины // Ведомости Верховной Рады Украины. – 2003. – № 40-44 – Ст. 432. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uazakon.ru/gk/432/default.htm>

6. О государственной тайне: Закон Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3855-12>

7. О научно-технической информации: Закон Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19>

Старченко А. Ю.
*к.ю.н., ст. викладач,
ст. викладач кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса*

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОТИДІЇ РЕЙДЕРСТВУ В СИСТЕМІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЄДИНИХ ДЕРЖАВНИХ РЕЄСТРІВ

На сучасному етапі розвитку економіки усе більше зростає кількість операцій по злиттю й поглинанню (M&A), які в країнах з нерозвиненими ринковими відносинами часто мають кримінальний відтінок. Рейдерство є однією з головних економіко-правових проблем нашої держави, яка уступає лише корупції за силою свого негативного впливу на соціально-економічний розвиток країни. Рейдерство інтерпретують і як виклик ринковим реформам, і як виклик державній владі, і як виклик суспільству у цілому [1, с. 40]. Від цієї проблеми страждає більшість вітчизняних представників великого та середнього бізнесу, в тому числі і промисловості, адже вони є потенційно привабливим об'єктом для недружніх поглинань.

Про актуальність теми рейдерства кажуть масовість рейдерських атак щодо суб'єктів підприємницької діяльності та обсяг збитку, що наноситься рейдерами економіці держави. В країні значно збільшилася кількість випадків шахрайства з нерухомістю та корпоративними правами з використанням підроблених документів, судових рішень.

Згідно зі статистикою Генеральної прокуратури (ГПУ), за період 2013-2018 рр. в Україні зафіксовано 1690 рейдерських захоплень, з них 539 випадків тільки за останні 1,5 року. Протягом останніх чотирьох років спостерігалася тенденція щорічного зростання випадків рейдерства (у 2014 року – 234, у 2017 – 414

захоплення) [2]. Але й ці данні ГПУ можуть не відображати реальну кількість рейдерських захватів, оскільки існують випадки, коли правоохоронці порушують кримінальне провадження кримінальні провадження не за ст. 206 Кримінального кодексу України (протидія законній господарській діяльності), ст. 206-2 Кримінального кодексу України (протиправне заволодіння майном підприємства, установи, організації), а за іншими статтями Кримінального кодексу, напр. незаконне поводження зі зброєю, хуліганство, самоуправство.

Даний неформальний інститут переділу власності виступає своєрідним метастазом, який охопив усю соціально-економічну систему. Рейдерство знижує інвестиційну привабливість російської економіки, перешкоджає розвитку галузей економіки. Згідно з Міжнародним індексом прав власності (International Property Rights Index) за 2018 рік, Україна зайняла 110 позицію із 125 країн, опинившись поряд із Камеруном і Нікарагуа [3], що свідчить про надзвичайно високий ступінь незахищеності прав власників у державі.

В українському законодавстві не існує єдиного визначення терміна «рейдерство», що створює певні проблеми притягнення до юридичної відповідальності. З позиції Міністерства внутрішніх справ України «рейдерство» – це силове захоплення спірних підприємств, у тому числі, на виконання відповідних судових рішень на користь тих чи інших власників [4, с. 24]. Фахівці Служби безпеки України під «рейдерством» розуміють протиправне захоплення акціонерних товариств (у тому числі, з державною часткою власності) сторонніми комерційними структурами через міноритарних акціонерів, котрі діють на їх користь [4, с. 24]. У Постанові Кабінету Міністрів України «Про схвалення Декларації цілей та завдань бюджету на 2008 рік (Бюджетної декларації)» рейдерство визначене як відчуження державного майна та корпоративних прав поза процесами приватизації; протиправне захоплення підприємств [5].

На думку науковців, рейдерство – це незаконне захоплення підприємства з метою заволодіння його активами та з використанням незаконних методів і засобів (кримінальне рейдерство) або недружнє чи вороже поглинання підприємства з використанням законних (правових) засобів з тією ж метою [6, с. 100].

Основою для рейдерства у більшості випадків є маніпуляції з державними реєстрами. В Україні діє достатньо велика кількість єдиних державних реєстрів, правові та організаційні засади створення та функціонування яких закріплено в нормативно-правових актах. Серед них слід відзначити Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» від 01.07.2004 р. № 1952-IV, який говорить про Єдиний державний реєстр речових прав на нерухоме майно, Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань» від 15.05.2003 р. № 755-IV (у редакції від 26 листопада 2015 року № 835-VIII), що згадує про Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань, Закон України «Про доступ до судових рішень» від 22.12.2005 № 3262-IV, нормами якого закріплено порядок доступу до судових рішень у тому числі за допомогою Єдиного державного реєстру судових рішень тощо. Для рейдерства найчастіше використовують Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань та Єдиний державний реєстр речових прав на нерухоме майно.

Всі існуючі єдині державні реєстри мають різне призначення, коло регульованих питань, виписки з них тягнуть неоднакові правові наслідки. Метою створення державних реєстрів є встановлення єдиних банків даних, що дозволяють у масштабах держави організовувати централізований облік для належної організації та контролю у відповідних сферах державного й

суспільного життя, насамперед в економічній сфері та захисті права власності [7, с. 56].

У 2015 році внаслідок проведеної реформи системи державних реєстрів припинила існування централізована державна реєстраційна служба, повноваження якої було делеговано незалежним реєстраторам (реєстраторам органів місцевої влади, державних та комунальних підприємств, а також нотаріусам). Доступ до державного реєстру речових прав став публічним, а правовстановлюючі документи на нерухомість у паперовому вигляді перестали бути обов'язковими. Внаслідок таких змін стало простіше вносити зміни до державного реєстру, чим і скористались рейдери.

Рейдери стають все більш витонченішими у виборі методів ведення своєї злочинної діяльності, а також не зупиняються перед можливими труднощами, досить часто використовуючи корупційні схеми. Найчастіше, рейдерські дії підкріплюються постановами і рішеннями судів, які реалізуються за допомогою органів виконавчої служби та підтримки правоохоронних органів. Відповідно до п. 4 ч. 3 ст. 10 Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» державний реєстратор під час проведення реєстраційних дій повинен обов'язково використовувати відомості Державного земельного кадастру та Єдиного реєстру дозвоільних документів, що дають право на виконання підготовчих та будівельних робіт і засвідчують прийняття в експлуатацію закінчених будівництвом об'єктів, відомостей про повернення на доопрацювання, відмову у видачі, скасування та анулювання зазначених документів, а також використовує відомості, отримані у порядку інформаційної взаємодії Державного реєстру прав з Єдиним державним реєстром судових рішень [8]. Проте не завжди в цих державних реєстрах міститься необхідна, а, саме головне, актуальна інформація. Наприклад, нотаріус отримує свіже рішення суду про визнання права третьої особи на об'єкт нерухомості. Поки рішення суду не внесено до Єдиного державного реєстру

судових рішень, нотаріус не має можливості переконатися в його законності. Він може тільки перевірити візуальні ознаки легітимності документа. Наскільки правомірне те або інше рішення суду – це вже інше питання. У разі відсутності рішення суду в Єдиному державному реєстрі судових рішень державний реєстратор прав на нерухоме майно запитує копію такого рішення суду, засвідчену в установленому порядку, від відповідного суду. Направлення запиту до суду про отримання копії рішення суду є підставою для зупинення розгляду заяви про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень. Однак таке нововведення є ефективним проти фіктивних судових рішень, але проти судового рішення отриманого за домовленістю із судом, «офіційного судового рішення» буде безсильним.

З метою забезпечення захисту прав власності, економічних інтересів громадян і інвесторів, а також зменшення ризиків незаконного заволодіння майном Верховна Рада України прийняла Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення державної реєстрації прав на нерухоме майно та захисту прав власності» від 06.10.2016 р. № 1666-VIII [9]. Відповідно до цього Закону державна реєстрація прав на нерухоме майно, яку здійснює нотаріус без вчинення нотаріальної дії, може бути проведена нотаріусом тільки в межах області, м. Києва, м. Севастополя, АРК, у якій працює нотаріус, тобто змінено принцип екстериторіальності. Це нововведення ускладнить життя як рейдерам, так і власникам майна.

У ст. 25 Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» міститься правило, що проведення реєстраційних дій зупиняється на підставі заяви власника об'єкта нерухомого майна про заборону вчинення реєстраційних дій щодо власного об'єкта нерухомого майна [8]. Таке нововведення може бути ефективним при виявленні спроби рейдерського захоплення й проведення перереєстрації прав власника.

Часто виникають ситуації, коли власник нерухомого майна дізнається про вчинення незаконних реєстраційних дій із його майном, але не встигає звернутися до суду, щоб перешкодити цьому. Відтепер власник у випадку проведення (на його думку) незаконних реєстраційних дій щодо його нерухомого майна має право на строк до 10 робочих днів заборонити вчиняти відповідні дії шляхом подання відповідної заяви.

Однією із новацій Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення державної реєстрації прав на нерухоме майно та захисту прав власності» у боротьбі з рейдерством є запуск системи інформування власника нерухомого майна через смс-повідомлення про будь-які реєстраційні дії, які вчиняються з його нерухомістю, а саме про реєстраційний номер, дату і час реєстрації таких заяв [10]. Подібний механізм протидії рейдерським атакам може запровадити для учасників юридичної особи або їх представників, які шляхом направлення повідомлень на електронну пошту та смс-повідомлень отримують інформацію про надходження до державних реєстраторів заяв на проведення реєстраційних дій стосовно такої юридичної особи та/або її відокремленого підрозділу.

Підсумовуючи, можна сказати, що невід'ємною ознакою правової держави є ефективний захист права власності. Рішення проблеми з рейдерством не повинне носити характер боротьби з окремо взятими схемами, тому що на зміну одним схемам завжди придуть інші. Рейдерство можна подолати тільки за умови забезпечення ефективності розслідувань та неминучості покарання за такі злочини. Без ефективної взаємодії відповідних компетентних органів державної влади, органів виконавчої влади щодо захисту права власності і належного рівня судової системи досягнення бажаних результатів у боротьбі з рейдерством представляється неможливим.

Список використаних джерел:

1. Осипян А.Л. Рейдерство: коррупционные захваты и враждебные поглощения. - Краматорск, 2011 г. - 840 с.

2. З 2014 року кількість рейдерських захоплень зростає щороку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://opendatabot.com/blog/198-raiders>
3. International Property Rights Index 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.internationalpropertyrightsindex.org/countries>
4. Панасенко Р. А. Щодо криміналізації та тлумачення «рейдерства» в Україні / Р. А. Панасенко // Вісник ЛуГДУВС ім. Е. О. Дідоренка. Спецвипуск. - 2010. – № 5. - с. 21-29.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Декларації цілей та завдань бюджету на 2008 рік (Бюджетної декларації)» : від 01.03.2007 р., № 316 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/316-2007-п>.
6. Панасенко Р. А. Дефініція рейдерства та його співвідношення із суміжними поняттями // Вісник ЛДУВС ім. Е.О. Дідоренка. – 2017. - № 3 (79). – с.95-102.
7. Фомічов К.С., Заставська Л. П. Єдині державні реєстри України як предмет посягання при рейдерських захопленнях / К.С. Фомічов, Заставська Л. П. // Держава та регіони. Серія: Право. – 2014. – №3. – С.54-58.
8. Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» від 01.07.2004 р. № 1952-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1952-15>
9. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення державної реєстрації прав на нерухоме майно та захисту прав власності» від 06.10.2016 р. № 1666-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1666-19>
10. Постанова Кабінету Міністрів України «Про запровадження реалізації пілотного проекту щодо інформування у сфері державної реєстрації речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» від 26.10.2016р. № 789-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/789-2016-р>

Степанов С. В.

*к.ю.н., доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом
Одеського національного економічного університету
м. Одеса*

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ МІСЦЯ ТА РОЛІ ТРЕТЕЙСЬКИХ СУДІВ У ДЕРЖАВНОМУ МЕХАНІЗМІ

Судова влада ще у давні часи закріпилась у праворозумінні суспільства як єдиний спосіб відновлення права та справедливості.

Юридична природа судової гілки влади досліджується тисячоліттями для формування ідеальної конструкції захисту прав і інтересів осіб від правопорушень.

Саме тому, для налагодження ідеального механізму необхідний комплексний аналіз кожної складової, оскільки без вирішення цих окремих проблем механізм не буде функціонувати або буде функціонувати недосконало.

Говорячи про органи судової влади, спочатку необхідно встановити, які саме об'єкти повинні бути розглянуті в межах даного питання. А.В. Пулик досліджує позиції науковців щодо суті судової влади та задається питанням, які установи до неї належать або які мають певний вплив чи здійснюють допомогу їй.

Грунтуючись на широкій класифікації, прийнятій серед вчених, які досліджують правоохоронні органи, де в якості критерію використовуються функції охорони та підтримання правопорядку, система державних органів представлена всіма гілками влади, оскільки, по-перше, в процесі своєї діяльності правоохоронні органи, використовуючи владні повноваження, мають право застосовувати державний примус, а по-друге, законні і обґрунтовані рішення правоохоронних органів підлягають обов'язковому виконанню; одночасно їх невиконання тягне додаткову юридичну відповідальність [1, с. 26].

Інші вчені виділяють в системі правоохоронних органів наступні категорії: суди; органи, що здійснюють організаційне забезпечення діяльності судів; прокуратуру; деякі з органів, покликаних виявляти і розслідувати злочини; адвокатуру та інші організації, які надають юридичну допомогу [2, с. 14]. Слідуючи цьому підходу, лише ті органи, які, на думку дослідника, входять в поняття «суди», були б об'єктом розгляду, що не до кінця видається правильним щодо всіх органів, які внаслідок застосування концепції публічної адміністрації належать не тільки до органів виконавчої влади, але й до більш широкого кола суб'єктів, що займаються адміністративними функціями в громадських інтересах [3, с. 19].

Польські дослідники дотримуються дещо іншої класифікації, виділяючи юрисдикційні органи (судові, квазісудові і позасудові [4, с. 19]), примирні органи, органи контролю і дотримання правопорядку, а також органи, які надають правову допомогу [5, с. 24-25]. До судових органів автори зараховують суди (загальної юрисдикції, спеціалізовані і Верховний Суд), а також трибунали,

до яких зараховують Державний Трибунал (Trybunal Stanu), Конституційний Суд (Trybunal Konstytu-cyjny) і міжнародні органи юстиції [6].

Класифікація польських дослідників видається більш вдалою, але її не можна підтримати щодо квазісудових органів (третейських судів).

Слід зауважити, що на даний час спостерігається тенденція до зближення правових систем держав усього світу, що необхідно для успішного торгового обігу, який все більше набуває наднаціональний характер.

Відповідно до законодавства Республіки Польща та України третейським судам відведена особлива роль.

До речі, відповідно до Конституції України у якості судової влади передбачені лише державні суди. При цьому згідно з положеннями Закону України «Про судоустрій і статус суддів» рішення недержавних (третейських) судів обов'язкові для виконання.

Чинне законодавство України відповідно до світових стандартів обмежує національні суди у переоцінці доказів по справі, правильності висновків арбітражу при дослідженні обставин справи, що відповідає міжнародному принципу невтручання у діяльність третейських судів.

Рішення третейського суду може бути скасовано, якщо:

1) справа, у якій прийнято рішення третейського суду, не підвідомча третейському суду відповідно до закону;

2) рішення третейського суду прийнято у спорі, не передбаченому третейською угодою, або цим рішенням вирішені питання, які виходять за межі третейської угоди. Якщо рішенням третейського суду вирішені питання, які виходять за межі третейської угоди, то скасовано може бути лише ту частину рішення, що стосується питань, які виходять за межі третейської угоди;

3) третейську угоду визнано судом недійсною;

4) склад третейського суду, яким прийнято рішення, не відповідав вимогам закону;

5) третейський суд вирішив питання про права і обов'язки осіб, які не брали участь у справі.

Доцільність неможливості оскарження рішення підвищує авторитет вказаного судового інституту, а сторони по справі, які передбачили третейське застереження в договорі, повинні самостійно оцінювати всі переваги та ризики третейського процесу.

Таким чином третейські суди, зберігаючи певні властивості своєї діяльності, мають повноправні судові повноваження здійснювати судочинство.

Список використаної літератури:

1. Савюк Л.К. Правоохранительные органы : учеб. /Л.К. Савюк/ – М.: Юристь. – 2004. – С. 26.
2. Правоохранительные органы: учеб. для студентов юрид. вузов и фак. / К. Ф. Гуценко, М. А. Ковалев ; под ред. Гуценко К. Ф. ; МГУ им. М. В. Ломоносова. – Москва.: Зерцало. – 2007. – 421 с.
3. Административное право зарубежных стран: учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция» / В.Я. Кикоть [и др.] ; под ред. В.Я. Кикотя, Г.А. Василевича, Н.В. Румянцева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право. – 2012. – 431 с.
4. Demendecki T. Ustroj organow ochrony prawnej: Wybor zrodel. Akty normatywne. Warszawa: Orzecznictwo, 2010. S. 18.
5. Bodio J., Borkowski G., Demendecki T. Ustroj organow ochrony prawnej. Czsc szczegolowa. Wyd. 3. Warszawa, 2011. S. 21 ; Cyt. za Wlodyka S. Ustroj organow ochrony prawnej. Wyd. IV. Warszawa, 1975. S. 24-25.
6. Пулик А.В. Общая характеристика системы судебной власти в Республике Польша /А.В. Пулик/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru>.

Ткачук А. С.

*к. ю. н., старший преподаватель кафедры экономики,
права и управления бизнесом,*

Лавриченко А. В.

*студентка 14 гр. Центра заочной формы обучения,
Одесский национальный экономический университет
г. Одесса*

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МУЗЫКАЛЬНЫХ ПРОИЗВЕДЕНИЙ В ГОСТИНИЦАХ

Музыкальное произведение можно определить, как совокупность идей и образов, полученных в результате творческого процесса отражения человеком реальной действительности, свое выражение в форме организованных по высоте

и по времени звуковых последовательностей. Музыкальное произведение, как объект авторского права, должен представлять собой в первую очередь результат творческой деятельности. Охраняются музыкальные произведения авторским правом, если они выражены в объективной форме [1].

На рынке использования авторских и смежных прав в Украине работают более 10 организаций коллективного управления (ОКУ), которые служат связующим звеном между бизнесом и владельцами прав на музыку – правообладателями. ОКУ выдают разрешения предприятиям, использующим музыку способом публичного исполнения – пользователям, собирают роялти и распределяют эти суммы между правообладателями. Однако разрешения не всех ОКУ защищают предпринимателей от судебного преследования за нелегальное использование музыки. Сложившаяся ситуация – следствие изъятия большими правообладателями прав по разрешениям большинства украинских ОКУ. Соответственно право использовать эти каталоги потеряли все пользователи, использующие музыку с разрешениями этих ОКУ. Речь о такие компании, как Warner Music Ukraine, «Мировая Музыка» (официальный представитель в Украине иностранных музыкальных издательств Sony/ATV music publishing, EMI music publishing, «Олл Мьюзик Паблишинг»), продюсерское агентство Юрия Фалесы (Falyosa Family Factory), «Честная Музыка» Universe Media Corporation, Best Music Publishing, MOON Records [2].

Каждый, кто использует результаты чужого творчества в коммерческих целях, должен выплатить за это вознаграждение законным правообладателям [3, ч. 5 ст. 15]. Но многие предприниматели, использующие чужую музыку в своих отелях, даже не подозревают, что за это нужно платить.

Публичное исполнение – это представление произведений, фонограмм, исполнений путем игры, пения, танца и другим способом: непосредственно (в живом исполнении) или с помощью любых устройств и процессов (кроме передачи в эфир или по кабелям).

Публичное исполнение должно происходить с согласия автора. Для того, чтобы свободно использовать авторское музыкальное произведение, необходимо заключить авторский договор. Существует два типа авторских договоров [3, ч. 2 ст. 32]:

1) договор о передаче исключительного права на использование произведения:

- автору остаются только те права, которые он не передал по договору;
- правообладатель может не только использовать произведение определенным способом и в пределах, установленных договором, но и разрешать или запрещать такое использование другим лицам;

2) договор о передаче неисключительного права на использование произведения:

- правообладатель может только использовать произведение определенным способом и в пределах, установленных договором;
- за авторами сохраняется право передать неисключительное право использования другим лицам и право использовать произведение.

Когда речь идёт об использовании музыкальных произведений в гостиницах, принято заключать с правообладателем (или его законным представителем) договор о передаче неисключительного права на использование произведения. Организация коллективного управления правами может передать только неисключительное право использования произведения [3, ч. 5 ст. 32].

Любая организация коллективного управления может принять платежи за использование произведения. Даже если она не управляет правами конкретного автора. Платежи могут быть:

- 1) паушальными (т.е. одноразовыми);
- 2) в форме сумм регулярных отчислений за каждый проданный экземпляр или каждое использование произведения;
- 3) комбинированными [3, ч. 5 ст. 15].

Все эти платежи называются роялти.

Конкретный размер вознаграждения определяется по соглашению сторон, но он не должен быть меньше установленной Кабмином минимальной ставки вознаграждения (роялти) за использование объектов авторского права и смежных прав.

Музыкальные произведения являются интеллектуальной собственностью и объектами авторского права. Соответственно требования, которые предприниматель обязан выполнять, осуществляя публичное исполнение музыки, определены в Законе Украины «Об авторском праве и смежных правах». Технические средства, с помощью которых происходит публичное исполнение музыки, могут быть любыми – музыкальный центр, ноутбук, теле- или радиоприемник. Поэтому трансляция музыки с помощью радио или телевизора, показ видеоклипов и трансляция музыкальных телеканалов также относятся к публичному исполнению музыки.

В случае исполнения музыки в гостинице вживую необходимо платить роялти за использование текста и мелодии как объектов авторского права соответствующих правообладателей. Если музыканты исполняют свои собственные композиции, платить роялти не требуется.

В то же время при «живом» исполнении обязательств по уплате роялти за использование объектов *смежных* прав не возникает, поскольку не используются ни исполнения, ни фонограммы. В том случае, если в течение дня в гостинице используется любая другая фоновая музыка, кроме «живой» – радио, компакт-диск, трансляция музыкального телеканала, уплата роялти за использование объектов и авторского и смежных прав является обязательной.

Приобретение лицензионного диска позволяет его использование для личного прослушивания, однако не является приобретением прав на публичное исполнение записанных на диске аудиовизуальных произведений [4, п. 4 ст. 8]. Поэтому, если предприниматель использует для озвучивания своего заведения

музыку, записанную на лицензионных дисках, это считается публичным исполнением музыкальных произведений и требует получения разрешения и оплаты роялти.

В последнее время некоторые предприниматели выбирают в качестве фонового озвучивания своих заведений гостиничного типа музыку со стриминговых сервисов. Самыми популярными на сегодняшний день являются Apple Music, Google Play Музыка, Spotify, Jamendo Music и др. При этом предприниматели уверены, что они используют музыку легально, ведь они платят абонплату [5]. Однако следует помнить, что пользователи сервисов получают право использования музыки только в личных некоммерческих целях. Публичное исполнение, а именно использование музыки в гостинице, магазине или ресторане, является коммерческим использованием и требует оплаты и определённых разрешительных документов.

Список использованных источников:

1. Загальна характеристика музичного твору, як об'єкта авторського права [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.refine.org.ua/pageid-10408-1.html>
2. Нікін О. Роялті за музику: обережно, ліцензії стають недійсними [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mind.ua/openmind/20179366-royalti-za-muziku-oberezhno-licenziyi-stayut-nedijsnimi>
3. Про авторське право і суміжні права: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>
4. Про розповсюдження примірників аудіовізуальних творів, фонограм, відеограм, комп'ютерних програм, баз даних [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1587-14>
5. Українська ліга авторських та суміжних прав. Запитання та відповіді [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ulasp.org/koristuvacham/zapitannya-ta-vidpovidi/>

*Хетагурова Д. О.
студентка 50 групи ФМЕ
Одеського національного економічного університету*

*Науковий керівник: Ткачук А. С.
к.ю.н., старший викладач кафедри економіки,
права та управління бізнесом
Одеського національного економічного університету
м. Одеса*

ЕТАПИ СТВОРЕННЯ БРЕНДУ

Раніше маркування на продукті було достатньо, аби збільшити довіру до товару і його реалізації, але, у зв'язку з ростом конкуренції і появою нових технологій, навіть красива упаковка тепер не гарантує переваги.

В умовах великої кількості різних товарів і послуг покупець хоче брати активну участь і робити зважений вибір при їхній покупці. Він приміряє для себе вигоду пропозиції, визначає для себе наскільки це відповідає його потребам, пов'язує атрибути бренду з позитивним і негативним досвідом, порівнює вартість з якістю і популярністю торгової марки.

Виробники товарів і ті, хто займаються їх перепродажем, не інвестують в брендинг через велику вартість послуг брендингових агентств. Вони просто не розуміють, за що вони платять, не бачать цілей і не мають можливості оцінити результат.

Мета статті розповісти, як спланувати процес розробки бренду, зробити процес створення максимально прозорим і відповідним вашому бюджету.

Проект створення бренду складається з наступних основних етапів:

- складання, опис цілей і планування проекту;
- аналіз поточної ситуації на ринку (маркетингові дослідження);
- складання і коректування технічного завдання на розробку елементів бренду;
- пошук виконавця та контроль виконання роботи;

– просування бренду і моніторинг його ефективності.

Якщо вже є власний бренд, але він втрачає свою популярність і актуальність, і втрачає становище на ринку і своїх споживачів, то необхідно провести ребрендинг. Створювати новий бренд - справа витратна, а світова практика показує, що успішно проведений ребрендинг здатний вдихнути в бренд друге життя. Тому не потрібно поспішати відразу відмовлятися продовжувати створювання нового бренду і починати все спочатку [1].

Розглянемо кожен етап проектування бренду більш конкретно і детально.

Етап 1: Складання, опис цілей і планування проекту розробки бренду

Планування - це ключ до успішної реалізації проекту. Основне завдання плану - це організація дій, встановлення термінів і послідовності виконання завдань, встановлення бюджету та способу оцінки досягнення цілей.

На даному етапі необхідно визначити, а краще прописати: мету створення бренду (мета повинна відповідати місії організації), місце бренду в архітектурі інших брендів або торгових марок підприємства, бажані характеристики бренду (якості, життєві цикл, конкурентні переваги), сформулювати вимірювані параметри бренду, за якими в подальшому буде проводитися оцінка його ефективності.

Також необхідно провести аналіз наявних ресурсів компанії (фінансових, трудових, інформаційних), спланувати терміни виконання проекту, позначити бюджет компанії для виконання проекту. Якщо проектом буде займатися кілька людей, то потрібно підібрати команду осіб, відповідальних за виконання проекту.

Таким чином, план повинен включати в себе наступні пункти:

- мета;
- бажані характеристики бренду, його вимірні показники;
- список виконуваних робіт (для зручності можна розділити роботу на дрібні складові);

- терміни для кожного окремого етапу;
- відповідальні за виконання проекту особи;
- ресурси (наявні в наявності, необхідні, і їх джерела);
- бюджет;
- можливі ризики і форс-мажорні обставини.

Етап 2: Аналіз поточної ситуації та дослідження ринку

Після того, як склали план розробки бренду, необхідно проаналізувати поточну ринкову ситуацію. Даний етап можна розділити на кілька підетапів:

- збір та аналіз інформації про бренд;
- аналіз конкурентів;
- аналіз цільової аудиторії.

2.1. Збір інформації про бренд має на увазі під собою визначення необхідності створення бренду, визначення його цінового сегмента і ринків збуту (регіональний, національний або міжнародний). Також необхідно позначити, як довго бренд буде присутній на ринку і характерна для нього сезонність.

Якщо у компанії є поточні слоган і комунікації, проаналізувати їх (чи підходять вони і для бренду або є необхідність в їх створенні). Ще одним важливим моментом є визначення маркетингових цілей, які стоять перед брендом на період від одного до трьох років (частка ринку, збільшення продажів, створення і поліпшення іміджу компанії і т.д.).

2.2. Наступний крок – аналіз конкурентів. Конкуренти є у всіх, і ступінь суперництва щодня зростає. Тому, в першу чергу, необхідно виявити сильні сторони і недоліки конкурентів (провести SWOT-аналіз).

2.3. На етапі аналізу цільової аудиторії (вивчення переваг споживачів), необхідно чітко описати цільову аудиторію (вік, стать, місця досконалих покупок), а також з'ясувати чого б покупець хотів, які потреби у нього незадоволені.

Основна проблема тут в тому, що споживач ніколи не знає чого саме він хоче. Важливо також зрозуміти, що мотивує споживачів до здійснення покупки.

Тільки постійний моніторинг і аналіз ефективності бренду, ринкової ситуації, конкурентного середовища і споживачів, може гарантувати бренду довгострокове і успішне перебування на ринку.

Етап 3: Складання технічного завдання на розробку бренду

Третій етап, мабуть, самый ємний і один з найвідповідальніших етапів на шляху розробки нового дизайну. Адже саме від того, наскільки грамотно, правильно, точно і чітко складете технічне завдання, залежатиме кінцевий результат, який отримаєте від виконавця цього завдання, терміни його виконання і успіх проекту.

Для розробки бренду, швидше за все, знадобиться скласти кілька технічних завдань, оскільки бренд включає в себе кілька елементів: вербальна складова (найманого, слоган, легенда, рекламний текст) і візуальний образ (логотип, фірмовий стиль, упаковка, рекламні матеріали). Деякі з елементів можуть бути визначені відразу (наприклад, слоган фірми збігатиметься зі слоганом бренду), а деякі необхідно буде розробити.

Етап 4: Пошук виконавця та контроль виконання роботи:

Виконавець може виконувати лише один з етапів роботи, може виконати кілька пунктів, або взяти на себе весь проект цілком. Існує кілька варіантів вибору виконавця:

- фрілансери – це люди, які працюють на себе і, як правило, всю роботу виконують вдома.
- Коворкінг – це варіант, при якому в одному приміщенні збираються і працюють кілька працівників, в різних напрямках і незалежно один від одного. При цьому, учасники коворкінгу (а це найчастіше фрілансери) спілкуються між собою, обговорюють проекти і допомагають один одному. Коворкінг – це щось проміжне між фрілансом дому та зніманням офісу для фірми;

– робота з брендинговим агентством. Брендингові агентства мають у розпорядженні фахівців і професіоналів у різних сферах діяльності (брендинг, маркетинг, дизайн, психологія і т.д.).

Чим більше виконавців, тим більше буде вибір. Можлива така ситуація, при якій будь-який пункт роботи виконуватимуть відразу кілька виконавців. Однак, не варто забувати про те, що чим більше співробітників, які не бачаться між собою, тим більше шансів втратити загальну концепцію проекту. Тому з кількістю виконавців, зростає і обсяг роботи, і відповідальність.

Етап 5: Просування бренду і моніторинг його ефективності

Просування бренду компанії здійснюється за допомогою декількох поширених способів:

– застосування рекламних кампаній в рамках засобів масової інформації. В даному випадку мова йде про позиціонування організації в пресі, на телебаченні, по радіо (може бути цікаво - види зовнішньої реклами та способи її застосування);

– застосування розкрутки за допомогою інтернету. Компанії створюють офіційні сайти, форуми, користуються соціальними мережами, порталами;

– формування маркетингової політики – ще один з дієвих способів. В рамках його застосування враховується створення раціонального ціноутворення, формування набору акцій. Ухвалення участі в семінарах, виставкових заходах, профільних презентаціях і так далі. Спонсорство, з метою підтримки репутації бренду господарі великих організацій займаються благодійними заходами і стають спонсорами [2].

Просування бренду компанії – непросте завдання, що вимагає від організації максимальної віддачі і прийняття певних рішень. Вибір оптимального способу розкрутки вкупі із завзятістю і проходженню цілям дозволить домогтися оптимального результату.

Основою успіху створення бренду є розумне поєднання його базових елементів з сучасними інструментами: оптимізація, контекстна реклама і т. д. Комплексне і грамотне використання всіх існуючих засобів гарантує підвищення впізнаваності бренду і, як наслідок, збільшення реалізації брендової продукції [3].

Список використаних джерел:

1. Сутність та мета створення бренду [Електроний ресурс]. – Режим доступу : <http://bquadro.ru/services/a/osobennosti-prodvizheniya-brenda-v-internete>.
2. Етапи створення бренду [Електроний ресурс]. – Режим доступу : <https://inscale.ru/blog/prodvizhenie-brenda-na-rynke.html>.
3. Просування бренду [Електроний ресурс]. – Режим доступу : <https://promdevelop.ru/prodvizhenie-brenda-kompanii/>

Шаламай Т. О.

студентка 50 гр. ФМЕ

Одеського національного економічного університету

Науковий керівник: Ткачук А. С.

*к. ю. н., старший викладач кафедри економіки,
права та управління бізнесом,*

*Одеського національного економічного університету,
м.Одеса*

ЗАХИСТ АВТОРСЬКОГО ПРАВА В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

Інтернет сьогодні – це і спосіб швидкої популярності завдяки величезному числу користувачів, і спосіб самореалізації та заробітку. Водночас – це і платформа наймасовіших порушень права інтелектуальної власності.

Найбільш вразливими в таких умовах є права автора на його твір. Для того, щоб його привласнити навіть не треба наближатися до об'єкта інтелектуальної власності, це можуть робити одночасно багато людей на будь-якій відстані. Книги, музичні записи, аудіовізуальні твори тощо перестають продаватися відразу, щойно вони стають загальнодоступними на піратських сайтах. Аналіз чинного законодавства в галузі авторського права і суміжних прав показує його обмеженість в питанні регулювання і захисту цих прав у мережі Інтернет.

Однією з найбільш актуальних проблем Інтернету є питання захисту авторських прав, оскільки поведінка користувачів в мережі нерідко зачіпає права авторів і їх правонаступників. Такі щоденні дії як перегляд веб-сторінок, збереження їх контенту в пам'яті комп'ютера, копіювання текстів, зображень, звукових сигналів, ознайомлення з ними необмеженого кола користувачів, повинні не порушувати норми авторського права.

Проблеми порушення авторських прав в Інтернеті є одними з найбільш гострих і актуальних. Простота копіювання і нематеріальна сутність об'єктів авторського права в Інтернеті ускладнюють процес доказування визнання авторських прав.

Аналізуючи Закон України «Про авторське право та суміжні права», можна стверджувати, що його основні положення сформульовані законодавцем, виходячи з уявлення про те, що авторські твори, як правило, поширюються видавцем шляхом опублікування. В цьому випадку видавець як посередник у відносинах між автором і читачем-користувачем відіграє істотну роль. У той же час в мережі Інтернет інформація та авторські твори існують виключно у формі електронних документів, при цьому матеріальний носій, на якому записаний машинний код, не має істотного значення для використання цього продукту (авторського твору). Таким чином Інтернет створив віртуальний простір, який заповнений авторськими творами та об'єктами суміжних прав, а законодавство залишилося на колишньому рівні [1].

Окрім Цивільного кодексу України, Закону України «Про авторське право та суміжні права» та роз'яснення ВОІВ при застосуванні авторського права використовують положення Цивільно-процесуального кодексу України, Бернську конвенцію про охорону літературних та художніх творів (рік приєднання – 1995), Міжнародної конвенції про охорону інтересів виконавців, виробників фонограм і організацій мовлення (рік приєднання – 2001), Конвенції про охорону інтересів виробників фонограм від незаконного відтворення їхніх

фонограм (рік приєднання – 1999) та інших актів національного і міжнародного законодавства.

На сьогоднішній день існує досить багато способів захисту Інтернет-контенту:

- різні ідентифікаційні програмні коди (код ISBN – призначений для захисту фонограм; ISAN – дозволяє ефективно захищати фільми та інші аудіовізуальні твори; цифровий ідентифікатор DOI – супроводжує твори або їх частини, дозволяючи тим самим простежити «долю» об'єкта в торговому обороті; існують і інші програмні коди, що дозволяють порушити цілісність твору при неправильному його використанні);

- електронний цифровий підпис, який дозволяє ідентифікувати справжнього автора, таким чином у випадку недобросовісного продажу, покупець відразу може побачити порушення прав автора і відмовитися від покупки твору;

- цифрові марки або «відбитки», які можна охарактеризувати як специфічні «водяні знаки», їх непомітно при звичайному візуальному сприйнятті твору, але вони проявляються при використанні певного програмного забезпечення, вказаний спосіб може бути вельми корисний у разі судового спору про авторство;

- обмеження доступу до матеріалів, наприклад, за допомогою оплати за перегляд, особливо в поєднанні з методом антикопії, сутність якого полягає в неможливості скопіювати вміст веб-сторінки на будь-який носій інформації;

- створення так званих веб-депозитаріїв;

- використання методів криптографічного перетворення матеріалів, наприклад, шифрування, використання якого дозволяє виключити можливість копіювання або дозволяє зробити максимум одну копію твору [2].

Підсумовуючи, слід сказати, що нові способи використання об'єктів інтелектуальної власності, доступні учасникам економічного обороту завдяки

науково-технічному прогресу, вимагають нових підходів як в практичній, так і в теоретичній площинах. Однією з характерних рис об'єкта правового регулювання права інтелектуальної власності є динамізм і прискорений розвиток. На відміну від інших галузей і підгалузей права, досить консервативних, заснованих на стабільності і передбачуваності поведінки учасників цивільного обороту, право інтелектуальної власності регулює інноваційну сферу суспільних відносин, яка не має стабільного стану та постійно змінюється [3].

В українському судочинстві спорами про порушення авторського права займаються господарські суди, однак невелика кількість судової практики про Інтернет-порушення і величезна кількість україно- та російськомовних сайтів з контентом, який поширюється без дозволу правовласників та всупереч їхній волі наводить на думку про слабкий рівень захищеності прав громадян та юридичних осіб на об'єкти інтелектуальної власності. Українське законодавство не містить нормативних актів, які б прямо вказували на використання Інтернету серед можливих способів порушення прав. На нашу думку, було б доцільно посилити відповідальність за онлайн-правопорушення та удосконалити механізм виявлення цих правопорушень.

Список використаних джерел:

1. Про авторське право і суміжні права: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>
2. Зятіцький С., Терлецький В., Леонтьєв, К., Авторське право в Інтернеті: три стадії одного процесу. «Інтелектуальна власність. Авторське право і суміжні права» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ilaw.center/zahyst-avtorskyh-prav-v-merezhi-internet>
3. Лебедева Н., Особливості правового регулювання інтелектуальної власності в Інтернеті, «Інтелектуальна власність. Авторське право і суміжні права» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.businesslaw.org.ua/zaxust-avtorskyh-prav-internet>
4. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної ради України. – 2003. – №40-44. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page>
5. Про практику застосування господарськими судами законодавства про захист прав на об'єкти авторського права і суміжних прав (за матеріалами справ, розглянутих у касаційному порядку Вищим господарським судом України): Оглядовий лист Вищого господарського суду України від 6 травня 2005 р. № 01–8/784. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v_322600-10

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ГОСПОДАРЮВАННЯ: СУЧАСНИЙ СТАН, ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

*МАТЕРІАЛИ
VI МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ*

4-5 жовтня 2018 року

Підписано до друку 15.09.2017 р.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Умов.-друк. арк. 22,7