

НАУКОВА СПІЛЬНОТА

www.spilnota.net.ua

П'ЯТДЕСЯТ П'ЯТИ ЕКОНОМІКО- ПРАВОВІ ДИСКУСІЇ

ISSN 2522-963X



**Матеріали міжнародної науково-
практичної інтернет-конференції**

24 березня 2021 р.

**Львів
2021**

УДК 330+340 (063)
ББК 65+67я431

П'ятдесят п'яти економіко-правові дискусії: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Львів 24 березня 2021 р.). - Львів, 2021. 80 с.

В збірнику опубліковані доповіді з економічних та юридичних питань, які оприлюднені на сайті www.spilnota.net.ua.

Адреса оргкомітету:
79016, м. Львів, а/с 1621
E-mail: spilnota.net.ua@ukr.net

Тексти опубліковано у авторській редакції. Відповідальність за достовірність наданої інформації несуть автори, їхні наукові керівники та рецензенти.

Всі права захищено. У разі будь-якого використання опублікованих матеріалів посилання на джерело є обов'язковим.

ISSN 2522-963X

© ГО “Наукова спільнота” 2021
© Автори статей 2021

ЕКОНОМІЧНЕ СПРЯМУВАННЯ

Економіка, організація і управління підприємствами, галузями, комплексами



*Бізониц Дмитро Володимирович
кандидат технічних наук, директор
ТОВ «Еталонтехсервіс», м. Харків*

НАПРЯМИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЮ ТА ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯМ У ЖКГ УКРАЇНИ

Однією із найбільш енергоємних галузей вітчизняної економіки залишається галузь житлово-комунального господарства. В Україні, як і в більшості європейських країн, близько 30 % кінцевої енергії споживається будинками. Це найбільший сектор національної економіки з точки зору енергоспоживання, за яким ідуть промисловий і транспортний сектори. Якщо в індустріальному секторі споживання енергії з часом зменшується (підприємства поступово впроваджують енергоефективні технології), то у житловому – рівень змін не значний. Причина такої стагнації – наявність нормативно-правових, бюрократичних, світоглядних бар'єрів, які перешкоджають власникам житла впроваджувати енергоефективні технології у своїх будинках [3].

За даними Мінрегіону України щорічні втрати тепла у житловому секторі країни досягають близько 60 %, що рівноцінно \$ 3 млрд. При цьому, найбільші втрати енергії мають місце у багатоквартирних будинках, які становлять близько 98% усього житлового фонду країни і споживанням до 58% газу і до 34% електроенергії від загального обсягу. Для вирішення цієї проблеми необхідно розпочати впровадження практики європейських країн: дієво-практичні механізми співфінансування енергоефективних заходів, енергосервіс, енергоменеджмент тощо. Тому, сьогодні серед основних заходів з енергоощадності є сприяння залученню інвестицій у термомодернізацію житлових будівель та у будівництво споруд з близьким до нульового

споживанням енергії; активне використання сертифікації енергетичної ефективності будівель, системи енергоаудиту та енергоменеджменту, а також, забезпечення 100% комерційного обліку споживання газу, електроенергії, теплової енергії, води тощо [1]. Європейський досвід чітко демонструє, що лише комплексна термомодернізація існуючого житлового фонду здатна істотно вплинути на скорочення споживання об'ємів енергетичних ресурсів.

У межах євроінтеграції, Україна активніше має впроваджувати та реалізовувати програми Європейського банку реконструкції та розвитку щодо фінансування енергоефективних заходів у галузі житлово-комунального господарства. Інформаційно-консультативна, нормативно-правова та фінансова підтримка Європейського банку реконструкції та розвитку у вигляді інвестиційних ресурсів та стимулюючих грантів створить сприятливі умови для системного вирішення нагальних потреб житлового сектору. Залучення місцевих кредитних установ як посередників, використання високотехнологічного обладнання і разом з ним, збільшення робочих місць та попиту на технічних спеціалістів належного рівня, а також, стимулювання місцевого виробництва енергоефективних технологій, має створити сталий механізм фінансування житлового сектору й значно знизити фінансовий тиск на кінцевих споживачів [2].

Підсумовуючи все вище наведене зазначаємо, що на сьогоднішньому етапі розвитку української держави, у сфері енергоефективності та енергозбереження їй необхідно: законодавчо закріпити поняття «енергоефективність»; активніше здійснювати інформаційно-роз'яснювальну роботу щодо зміни енергоспоживацького світогляду українського населення; практично застосовувати рекомендації Міжнародного енергетичного агентства; посилити двосторонню співпрацю між Україною та Федеративною Республікою Німеччина.

Опираючись на німецький досвід, сучасна Україна має у достатній мірі фінансово стимулювати науково-дослідницьку діяльність у сфері енергоефективності та енергозбереження; активніше розвивати ініціативи відносно створення LEEN («Навчальних мереж енергоефективності») та програм «STEP up!» – проведення відкритих, прозорих, публічних торгів у сфері енергоефективності та енергозбереження.

Перспективними напрямками подальших теоретико-практичних досліджень щодо вивчення, узагальнення та запровадження в українські реалії сучасного європейського досвіду державного управління енергоефективністю та енергозбереженням у галузі житлово-комунального господарства вважаємо такі:

- удосконалення механізмів адаптації та впровадження тематичних директив Європейського Союзу у сферу енергоефективності та енергозбереження житлово-комунального господарства сучасної України;
- розробка теоретико-практичних засад використання європейських напрямів державної системи управління питаннями енергоощадності, інструментів підвищення енергоефективності, форм державного стимулювання енергоощадності й підвищення рівня енергоефективності та енергозбереження.

Література:

1. Досвід країн Євросоюзу з підвищення енергоефективності, енергоаудиту та енергоменеджменту з енергоощадності в економіці країн. Відокремлений підрозділ «Науково-проектний центр розвитку об'єднаної енергетичної системи України» державного підприємства «Національна енергетична компанія «Укренерго». Київ. 2017. 113 с.
2. Berezhna, K., Yuzikova, N., Maistro, S., Paliukh, V., & Antonova, L. The importance of public administration in administrative and legal regulation. *Revista Gênero E Interdisciplinaridade*, . v. 1 n. 01 (Ano 2020). pp.742-760: Special Edition URL: <https://www.periodicojs.com.br/index.php/gei/article/view/63>
3. Беззуб І. Підвищення енергоефективності – запорука забезпечення енергетичної незалежності України. URL: <http://nbuviap.gov.ua>

*Оршанська Мар'яна Іванівна
аспірантка, Дрогобицький
державний педагогічний
університет імені Івана Франка*

ІНВЕСТИЦІЇ В ІНФРАСТРУКТУРНІ ПРОЄКТИ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Анотація. В умовах глобалізації ринків, сучасного динамічного розвитку суспільства та прогресивних технологій, коли інформація поширюється на всі куточки континентів за лічені хвилини, результативність ведення бізнесу, господарської діяльності прямо залежить від використання новинок техніки та правильної організації комунікації. Відтак важливе місце посідає проблема інфраструктурної забезпеченості, створення комфортної та якісної платформи для швидкої реалізації рішень, наявності чіткої злагодженої взаємодії не лише між процесами виробництва, а й допоміжними та обслуговуючими складовими. Створення, реалізація та введення в експлуатацію інфраструктурного проєкту напряму залежить від коштів та джерел інвестування, які можна поділити на внутрішні та зовнішні. Досвід іноземних держав щодо умов та інструментів залучення прямих інвестицій, об'єктивне оцінювання ризиків поряд із розрахунком ефективності інфраструктурних проєктів є актуальним для розвитку економіки України.

Ключові слова: інфраструктура, інфраструктурні проєкти, прямі іноземні інвестиції.

Термін «інфраструктура» як економічна категорія виник у ХІХ ст. та вперше прослідковується у праці видатного шотландського економіста і філософа, основоположника класичного напряму сучасної економічної теорії А. Сміта «Багатство народів. Дослідження про природу та причини добробуту націй», де наголошено на необхідності створення допоміжних систем, що не вважаються економічно вигідними для приватного інвестора [5, с. 485]. У цьому контексті видатний німецький економіст і громадський діяч К. Маркс зазначав, що в будь-якому виробництві є додаткова матеріальна складова, яка не бере безпосередньої участі у виготовленні продукції, але без якої

неможливий злагоджений виробничий процес [2]. Із часом зміст терміна «інфраструктура» зазнав значних трансформаційних змін. Інфраструктура нині трактується як частина національної економіки, котра, по-перше, забезпечує створення суспільних благ або ж товарів суспільного використання, а по-друге, підтримує ефективне та злагоджене функціонування всіх систем економіки та суспільства [6].

Комплексне поняття інфраструктури включає в себе такі складові, як: виробничу, соціальну, ділову, інформаційну, фінансову, екологічну, інноваційну, організаційну тощо. Відповідно до особливостей країн і регіонів існує різне співвідношення видів інфраструктури, проте кожна із цих складових характеризується певним рівнем важливості та впливу на загальне зростання інфраструктури економіки держави.

Із погляду економічного зростання, інфраструктура економіки держави є важливим фактором, що сприяє розвитку та надходженню прямих іноземних інвестицій, а також конкурентоспроможності в усіх секторах національної та регіональної економіки, та може бути привабливою інвестиційною можливістю сама по собі. Згідно з прогнозами Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), при середньорічному темпі зростання в 3,3% світовий ВВП подвоїться до 2035 року і складе 145 трлн. доларів США, а загальні інвестиції у глобальну інфраструктуру, зокрема транспорт, телекомунікації, виробництво, передачу та розподіл різних видів енергії тощо, становитимуть 71 трлн. доларів США [8, с. 2]. При таких темпах багаторазово посилиться навантаження на інфраструктуру в більшості країнах світу, тому її своєчасний й інтенсивний розвиток стане запорукою стійкого зростання світової економіки та торгівлі.

Щодо інфраструктурних проєктів, то в сфері бізнесу під терміном «проєкт» розуміється сукупність взаємопов'язаних видів діяльності, які виконуються командою однодумців впродовж певного періоду з метою досягнення поставлених цілей та завдань. У сучасному проєктному менеджменті цей термін визначається як процес здійснення комплексу цілеспрямованих дій для створення нового унікального продукту в межах встановленого бюджету, часу та якості [1, с. 14]. На нашу думку, проєкт – це, по-перше, сукупність запланованих заходів для досягнення цілей, вирішення проблем і реалізації завдань, а, по-друге, сукупність

ідей, планів та дій щодо зміни існуючої ситуації чи інновацій у суспільній сфері.

Концепція управління інфраструктурними проєктами ґрунтується на інтегрованому підході світового досвіду, особливостей розподілу регіональних особливостей та визначення показників доцільності впровадження. Поряд із знаннями і технологічними досягненнями, ідеями та можливостями необхідно створити ефективне середовище для реалізації структурного й комплексного підходу в управлінні інвестиційними проєктами. Принагідно зазначимо, що за оцінками Світового банку в 2013 р. 42 % світових інвестицій в інфраструктуру припадало на автомобільні та залізні дороги, порти і аеропорти, 21% – на енергетику, 20% – на водо забезпечення, 17% – на телекомунікації [7].

Відтак, інфраструктурні проєкти, будучи оперативним інструментом розвитку різних регіонів, сфер і секторів, спрямовані на інноваційний шлях розвитку національної економіки. Проте для реалізації проєктів потрібно враховувати основні перешкоди та ризики (політичні, фінансові, комерційні, екологічні й ін.), які призводять до виникнення непередбачуваних обставин. Так, політичні ризики здебільшого зумовлені невпевненістю в ефективності нормативно-правової бази, а також пов'язані зі зміною державної політики щодо соціального й економічного вектору розвитку, відкритістю і прозорістю господарського судочинства тощо. Фінансові ризики лежать у площині грошового регулювання, зміни відсоткової ставки та знецінення національної валюти, а комерційні – у сфері неефективного управління і неправильно розрахованої потреби в інвестиційному забезпеченні. Екологічна складова ризику зумовлена наслідками техногенних катастроф, забруднення територій, іншими проблемами, пов'язаними зі здоров'ям та життєдіяльністю населення [4, с. 121].

Подолання вищезгаданих ризиків відображається на інвестиційній привабливості країни. Сьогодні для реалізації інфраструктурних проєктів найчастіше використовують кошти держаного бюджету та фондів (біля 65%), банківські кредити (7,7%), власні кошти інфраструктурних компаній (6%), прямі іноземні інвестиції від корпорацій з високим іміджем та рівнем капіталізації (1,9%), кредити міжнародних фінансових організацій (1,2 %) тощо [3]. Відтак,

міжнародні ринки капіталу нині ще недостатньо освоєний інструмент із залучення фінансових ресурсів для розвитку інфраструктури.

Одним із координаторів інвестиційних надходжень в економіку нашої країни є Державне агентство інфраструктурних проєктів України. Стратегія розвитку, запропонована цим агентством, передбачає реалізацію чотирьох пріоритетних напрямів розвитку транспортної галузі на період до 2030 року: 1 – конкурентоспроможна і ефективна транспортна система, 2 – інноваційний розвиток транспортної галузі й глобальні інвестиційні проєкти, 3 – безпечний для суспільства, екологічно чистий та енергоефективний транспорт, 4 – безперешкодна мобільність та міжрегіональна інтеграція. Згідно зі звітом, представленим у березні 2021 р., за період виконання Державної програми інвестування інфраструктурних проєктів реалізовано 43 заходи, з яких 15 – у 2019 р. та 28 – у 2020 р. Зокрема, у 2019 році було оголошено торгів очікуваною вартістю 821 млн. 837,2 тис. грн., а у 2020 році – 1 млрд. 218 млн. 159,9 тис. грн. [3]. Збільшення інвестиційних коштів на 48,2 % свідчить про правильний вектор розвитку економіки держави та перспективність вдосконалення інфраструктурних об'єктів. Крім того, для реалізації іноземними інвесторами інфраструктурних проєктів в Україні створений спеціальний ресурс UkraineInvest, що містить перелік перспективних об'єктів інвестиційної діяльності.

Таким чином, ключова проблема, яку потрібно розв'язати найближчим часом для значного збільшення іноземних інвестицій, – це пошук розумного балансу між ризиком і прибутковістю інфраструктурних проєктів. В минулому інвестиційні ризики інфраструктурних проєктів були занадто високими, а потенційна прибутковість – незначною, що знижувало інтерес іноземних інвесторів. Сьогодні держава пропонує іноземним інвесторам механізми фінансування, які знижують ризик інвестицій в інфраструктурні проєкти: гарантія мінімального трафіку при інвестиціях в інфраструктуру; захист інвестицій від інфляції; мінімальний платіж після завершення будівництва інфраструктурного об'єкта тощо.

Список використаних джерел:

1. Локк Д. Основы управления проектами. Москва: НИРРО, 2004. 253 с.
2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. URL: <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/index.html>
3. Міністерство інфраструктури України. URL: <https://mtu.gov.ua/news/32636.html>
4. Рибчук А. В. Теоретичні аспекти еволюції виробничої інфраструктури у глобальному середовищі. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2012. Вип. 110 (Ч. I). С. 118 – 123.
5. Сміт А. Багатство народів. Дослідження про природу та причини добробуту націй. Київ: Наш формат, 2018. 722 с.
6. Спицына, Л. Ю. Инновационная инфраструктура рынка. URL: <https://urait.ru/bcode/434047>.
7. Drexler M., Wong A. Infrastructure Investment Policy. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_II_InfrastructureInvestmentPolicyBlueprint_Report_2014.pdf
8. Woetzel J., Garemo N., Mischke J., Kamra P., Palter R. Bridging infrastructure gaps: Has the world made progress? McKinsey Global Institute, 2017. P. 1 – 12.



*Аніщенко Людмила Олександрівна
старший викладач, Національної
Металургійної Академії України*

*Корнєва Тетяна Вікторівна
студентка гр. МН01-17,
Національної Металургійної
Академії України*

ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНОЛОГІЙ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ В ДЕРЖАВНІЙ УСТАНОВІ

Мотивація трудової діяльності не може бути дійовою без застосування сучасних форм і методів матеріального стимулювання персоналу. Встановлено, що ефективне управління неможливе без розуміння мотивів і потреб державного службовця, а також правильного використання стимулів до праці.

Мотивація – це процес свідомого вибору державним службовцем того чи іншого типу поведінки, що визначається комплексним впливом зовнішніх (стимули) і внутрішніх (мотиви) чинників. Стимулювання повинно відповідати потребам, інтересам і здібностям державного службовця.

До державного службовця зріс інтерес як до професіонала, до його виробничих знань, умінь, навичок. Для того, щоб у державного службовця реалізувалися зазначені можливості, пов'язані з його кар'єрним зростанням, він повинен володіти достатньою мотивацією, бо нині у взаємовідносинах держави – державний службовець не є ефективним і створює постійну небезпеку невиконання службових обов'язків або їх суто формального виконання з боку державного службовця. Окрім цього, існують проблеми низького рівня професіоналізму чиновників низької виконавської дисципліни, небажання брати відповідальність на себе, відходу найбільш здібних державних службовців у комерційні структури. Все це пов'язано з відсутністю гідних стимулів для роботи в державній

службі. Окрім цього, нерозвинена система мотивації чиновників – поживне середовище для корупції в державних установах.

Найважливішим законодавчим актом щодо підвищення мотивації державних службовців сьогодні є Закон України «Про державну службу», який вступив в дію з першого травня 2016 р. Матеріальна мотивація державних службовців закріплена в розділі 6 Закону України «Про державну службу».

Причини недосконалості чинної системи оплати праці певною мірою відображають кризовий стан вітчизняної економіки та пов'язані з відсутністю дієвого механізму мотивації та стимулювання ефективної праці.

На сучасному етапі в Україні можна виділити такі проблеми мотивації праці персоналу у сфері державної служби, як:

а) неврахування індивідуальності кожної людини, в наслідок чого керівник неспроможний визначити ті фактори, які впливають на покращення праці державних службовців;

б) керівники не звертають уваги на покращення психологічного клімату в колективі;

в) міру премії від конкретних результатів роботи державних службовців, вона перестала виконувати свою головну – стимулюючу функцію і перетворилась на просту надбавку до посадового окладу.

Закон України «Про державну службу» хоча і формує законодавчу базу сучасної державної служби, проте з погляду мотиваційного забезпечення недостатньо буде реалізовувати потреби державних службовців. Проблемними питаннями у законодавчій сфері залишаються: недосконала система мотивації державних службовців; соціальна незахищеність державних службовців; невідповідність їх статусу, матеріальному забезпеченню та соціальному захисту рівня покладеної на них відповідальності. Отже, законодавство України «Про державну службу» потребує подальшого вдосконалення.

Система мотивації персоналу у сфері державної служби має бути зорієнтованою на розвиток творчого потенціалу й здібностей державних службовців, партнерському відношенню в колективі, узгодженість інтересів особистих з інтересами організації. Саме мотивація праці покликана сприяти формуванню державного службовця нового типу: ініціативного, заповзятливого, орієнтованого на максимальні досягнення в

праці, здатного до творчої інноваційної діяльності, щоб працював з повною самовіддачею й усвідомленою зацікавленістю в досягненні високих кінцевих результатів діяльності.

Література:

1. Артеменко Н. Ф. Управління професіоналізацією кадрів державної служби України: форми, методи, технології: монографія / Н. Ф. Артеменко, Н. Т. Гончарук. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2012. – 184 с.
2. Артеменко Н. Ф. Мотивація як чинник підвищення професійної компетентності та кар'єрного зростання державних службовців / Артеменко Н. Ф. // Теоретичні і прикладні питання державотворення [Електронне фахове видання] : зб. наук. пр. – 2008. – № 2. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/tppd/2008-2/08anfzds.htm/odyframe.html> – Назва з екрана.
3. Крушельницька О. В. Управління персоналом: навчальний посібник / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К. : Кондор. – 2006. – 308 с.

Гайворонская И.В.
кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры
маркетинга и бизнес
администрирования, Одесский
национальный университет имени
И.И. Мечникова

Рахими А.М.
студентка Экономико-правового
факультета, Одесский
национальный университет имени
И.И. Мечникова

РОЛЬ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Ежедневную деятельность менеджера невозможно представить без коммуникаций, от качества которых зависит его успех [1]. Красноречие позволяет руководителю обосновать свою точку зрения, убедить и

повлиять на выбор слушателя. Участие в собраниях, семинарах, обсуждениях и деловых переговорах составляет неотъемлемую часть в деятельности менеджера. Речь является не только инструментом воздействия руководителя на персонал, но и его взаимодействия с окружающими. Более того, эффективная коммуникация на всех иерархических уровнях позволяет достигнуть успешной деятельности организации. Цицерон заверял: «Не знаю ничего прекраснее, чем умение силою слова приковывать к себе толпу слушателей, привлекать их расположение, направлять их волю куда хочешь и отвращать ее откуда хочешь» [4].

Даром красноречия можно обладать от рождения, но это скорее исключение, так как большинству руководителей необходимо затрачивать немалые усилия на совершенствование своей речи. Так, Р. Эмерсон говорил: «Все хорошие ораторы начинали как плохие ораторы» [4]. Ярким подтверждением этого высказывания является бывший премьер-министр Великобритании М.Тетчер, которая от рождения имела нерасполагающий тембр голоса, терялась перед публикой и забывала слова. Но долголетняя работа с профессионалами дала свои результаты, что позволило ей запомниться как политик, умеющий отстаивать свою точку зрения и располагающий к себе любого слушателя.

Древнегреческий философ Аристотель выделял 3 составляющих для построения качественной коммуникации.

1. Этос – характер спикера, который способствует доверию и уважению со стороны публики.
2. Пафос – обращение к эмоциям слушателей с помощью специальных методов и приемов речи: тембр, интонация, мимика и жесты.
3. Логос – слова, которые используются в речи, их структура и донесение [1].

На данные элементы делают акцент профессиональные ораторы для формирования грамотной и убеждающей речи. На их основе можно выделить пять основных ораторских способностей, которые необходимо развивать менеджеру, стремящемуся к повышению собственной эффективности:

1. Культура речи и умение доносить свои мысли четко и ясно.
2. Самоанализ собственной речи: наблюдать за речевыми конструкциями и использованием слов паразитов.

3. Творческое мышление, которое позволяет оратору спокойно повествовать материал без запинок, вжившись в ситуацию.

4. Построение контакта с аудиторией путем увлечения темой повествования.

5. Развитое мышление позволяет оратору логически мыслить и раскрывать сущность явлений в определенных темах [2].

Итак, можно сделать вывод, что менеджеру следует развиваться в направлениях, тесно связанных с ораторским искусством: логика, философия, лингвистика, психология, педагогика и актерское мастерство.

Следует отметить, что для построения ораторских навыков необязательно работать с преподавателями. Полезным будет найти пример для подражания и запоминать его речевые конструкции, манеры и психологические трюки. Более того, существует множество доступных тренировочных упражнений, например: анализ собственной речи, чтение вслух, рассказывание историй, а также практика в дискуссиях и публичных выступлениях [3].

Публичная речь – это основная форма проявления ораторского мастерства. Профессиональный успех менеджера напрямую зависит от его умения выступать перед публикой. Докладчику следует разработать грамотный и структурированный текст, следить за произношением и интонацией, а также за настроением и самопрезентацией в ходе выступления. Делая акцент на эти факторы, менеджер способен повлиять на аудиторию, донести и закрепить в сознании слушателей полученную информацию [5].

Во время выступления важно избегать: монотонной речи, слов-паразитов, чтения материала, отсутствие мимики или её излишнее проявление и скованных телодвижений [3]. В свою очередь, основой для проведения успешного публичного выступления является предварительная подготовка [5].

Таблица 1

Этапы подготовки выступления

Название этапа	Суть этапа подготовки выступления
Проработать тему	Важным при подготовке является понимание материала, что повысит доверие аудитории, а также снизит волнение докладчика, поскольку он будет уверен в своих знаниях.
Определение целей и задач	Менеджеру необходимо определить результаты, которых он хочет достигнуть в процессе, чтобы понимать

	направленность и тональность выступления.
Изучить особенности аудитории	Важно проанализировать состав аудитории и адаптировать презентацию под их интересы, образование, возраст и табу. Также необходимо понимать численность аудитории.
Подготовить текст выступления	Монотонное зачитывание материала может свести на нет все старания докладчика, поэтому важно доносить информацию устно. Чтобы не забыть важных деталей и держаться структуры менеджер может использовать: доклад в формате тезисов, карточки с подсказками или телефон.
Подготовить визуальные материалы	Уместные изображения могут подчеркнуть суть доносимой менеджером информации, вызвать нужную ассоциацию и облегчить восприятие.
Организовать пространство	Докладчику следует заранее изучить место проведения мероприятия, а также каким оборудованием оно оснащено.
Продумать свой внешний вид	Опрятный и стильный образ поможет расположить к себе аудиторию уже с первого взгляда.
Прорепетировать	Чем чаще докладчик прогонял презентацию, тем легче ему будет, поскольку сконцентрируется он не на материале и внешнем виде, а на взаимодействии с аудиторией.

Таким образом, можно сделать вывод, что от ораторского мастерства менеджера зависит не только его эффективность, но и деятельность отдельных сотрудников и организации в целом. Именно поэтому руководитель должен развивать в себе ораторские способности и избегать речевых ошибок, а также следовать правилам публичных выступлений. Грамотная и убедительная речь позволит менеджеру стать авторитетным и интересным собеседником, а воспринимаемая от него информация окажет влияние на окружающих. При этом важно помнить, что вес приобретает не столько смысл высказываний, как их техническая сторона: голос, интонация и правильное дыхание.

Литература:

1. Tracy B. How the best leaders lead: Proven secrets to getting the most out of yourself and others. New York: Amacom. 2010. 256 p.
2. Мельников И. Общение в деятельности менеджера. 2013. URL: <http://maxima-library.org/new-books-2/b/1061> (дата обращения: 22.03.2021).

3. Тупицына И.Н. Ораторское искусство в сфере менеджмента. Бесплатная интернет библиотека - различные документы. URL:<http://doc.knigi-x.ru/22ekonomika/61868-1-oratorskoe-iskusstvo-sfere-menedzhementa-tupicina-irina-nikolaevna-dfiln-professor-kafedri-socialnogo-u.php> (дата обращения: 22.03.2021).
4. Афоризмы про ораторов. CITATY.SU. URL: <https://citary.su/aforizmy-i-citary-pro-oratorov> (дата обращения: 21.03.2021).
5. Голованова И. И. Методика публичного выступления: уч. пособие. Казань: Центр инновационных технологий, 2009. Т.170. 99 с.



*Єременко Олена Миколаївна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Донецький державний університет
управління*

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ ТЕРИТОРІЇ

Становлення ринкових відносин в Україні вимагає використання нових підходів у прийнятті і реалізації управлінських рішень. Новизна цих підходів обумовлена двома основними факторами: по-перше, перенесенням центру ваги на економічний інструментарій керівництва на різних рівнях управління, по-друге, значним збільшенням самостійності господарюючих суб'єктів.

Протягом декількох останніх десятиліть серед економічних методів найбільш швидкими темпами розвиваються маркетингові дослідження, що вимагало освоєння теорії, методології і практики сучасного маркетингу, а також заломлення останнього через призму економічних інтересів господарюючих суб'єктів.

Будь-які господарюючі суб'єкти діють у рамках певної території, орієнтуючись на запити підприємств, що функціонують в її межах, проживаючого на ній населення і законодавчі нормативи, що регламентують економічну поведінку всіх суб'єктів – носіїв економічних інтересів даної території. Це примушує господарюючі суб'єкти звертатися до пошуку адекватних шляхів вирішення виникаючих проблем. До такого способу можна віднести маркетинг території, що враховує специфіку конкретного муніципального об'єднання, але вимагає певних передумов для його ефективного застосування [1, с. 101-108].

Орієнтація в прийнятті управлінських рішень на потреби певної території або регіону, перегляд деяких принципів, які раніше здавалися непорушними, курс на широке використання планово-цільових методів господарювання, посилення уваги до методик складання і реалізації

цільових соціально-економічних регіональних програм визначає актуальність дослідження даних аспектів.

Соціально-економічні аспекти та особливості розвитку маркетингу території полягають у сукупності принципів і методів управління територією з метою досягнення сталого економічного розвитку, найбільш повної реалізації економічних інтересів проживаючого на ній населення і засобів, або способів створення можливостей і умов для залучення потенційних і реальних учасників трансакцій, що здійснюються на даній території, або з приводу об'єктів даної території. Маркетинг території передбачає врахування потреб та інтересів населення території у проведенні регіональної політики. При цьому врахування інтересів суспільства не є головним завданням, а являє собою особливий вид обмежень у діяльності підприємства або функціонуванні території по досягненню своїх цілей.

З другої половини минулого століття маркетинг став втрачати специфічну орієнтацію на сферу збуту і почав набувати риси методу соціальної технології управління громадськими та суспільно-економічними відносинами.

Тому видається цілком логічним поява територіального маркетингу, або маркетингу території. Передумовою його становлення в Україні слід вважати реформу місцевого самоврядування.

Маркетинг території володіє істотними особливостями на відміну від маркетингу підприємства [2, с. 149-153]:

більш широка сфера застосування маркетингу в тому випадку, коли мова йде не про окремі підприємства або організації, а про території або регіони. Тут використовуються всі види і різновиди маркетингу, тому що маркетинг території носить комплексний характер;

територіальний маркетинг здійснюється на території, окресленій державними кордонами (адміністративними, географічними, економічними, інформаційними та іншими), в межах яких розташовані підприємства та організації, сукупність і функціонування яких являє собою єдиний економічний простір. Перераховані види кордонів можуть не збігатися, тому потрібна супутня міжмуніципальна взаємодія у вигляді соціально-економічної інтеграції, часткового фінансування, створення тимчасових творчих груп чи інших форм управління;

якщо загальний маркетинг акцентує увагу на виборі оптимальних каналів збуту продукції, то завдання маркетингу території полягає в пошуку таких переваг, які могли б зацікавити потенційну робочу силу, інвесторів, акціонерів з метою залучення їх уваги до даної території;

на будь-якій обмеженій території відбувається перетин, локалізація і поляризація економічних інтересів як населення території, так і суб'єктів, які проживають за межами території. Дотримання інтересів насамперед осіб, які постійно проживають на території, виявляється досить складним, оскільки інтереси зовнішніх суб'єктів часто підкріплюються сильними аргументами, наприклад, у вигляді інвестицій, податкових платежів або виступають в інших, нерідко прихованих іпостасях. Такі ситуації ведуть до неузгодженості інтересів і можуть лежати в основі суперечностей, що потребують спеціальних заходів для свого вирішення;

конкурентні переваги території можуть не мати адекватної вартісної форми вираження, а отримання переваг за рахунок формування іміджу територій має свої особливості.

Виходячи з цього, маркетинг території ґрунтується на соціально-економічних, організаційно-економічних та інституційно-економічних відносинах, що панують у суспільстві.

Література:

1. Перевозова І.В. Маркетинг в системі управління соціально-економічним розвитком регіону. *Інноваційна економіка*, 2016. № 5-6 [63]. С. 101-108.
2. Дробязко І. М. Територіальний маркетинг як механізм підвищення ефективності діяльності органів місцевого самоврядування. *Теорія та практика державного управління: зб. наук. пр. Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ "Магістр", 2008. Вип. 2 (21). С. 149-153.*

*Ляшко Ірина Ігорівна
кандидат наук з державного
управління, доцент, Донецький
державний університет управління,
м. Маріуполь*

ІНТЕРНЕТ РЕКЛАМА ЯК ОДИН ІЗ ІНСТРУМЕНТІВ ПРЯМОГО МАРКЕТИНГУ

В сучасних умовах у діяльності будь якої компанії роль інтерактивних засобів здійснення маркетингових заходів неухильно зростає. В своїй маркетинговій політиці компанії використовують різні стратегії розвитку. Однією із таких стратегій, що має активно використовуватись в ринкових умовах, є стратегія прямого маркетингу.

Відомо, що прямий маркетинг – це інтегрована маркетингова система, в якій використовується один або декілька засобів реклами з метою одержання реакції з боку споживача або здійснення угоди.

До сьогоднішнього часу застосовувались такі канали прямого маркетингу, як особистий продаж, продажі за каталогами, по телефону, телебачення, радіо, журнали, газети тощо.

Але найбільш ефективним, на відміну від традиційних засобів, є Інтернет, як новітній канал прямого маркетингу [1, С. 14].

Слід наголосити, що одним з найбільш цінних інструментів прямого маркетингу є база даних покупців, що являє собою організований банк даних, що постійно наповнюється. Ці бази даних компанії можуть використовувати для визначення потенційних клієнтів, яким можна направити конкретну пропозицію. Створення бази даних може бути реалізовано шляхом формування списку розсилки новин веб – сайту.

Якщо розглянути переваги і недоліки традиційних рекламних носіїв, можна зауважити, що Інтернет тут володіє більшістю переваг й позбавлений багатьох недоліків останніх.

В той же час Інтернет як рекламна площадка володіє деякими принциповими особливостями. Наприклад, використання таргетингу, як можливості вибірково показувати відвідувачам рекламні оголошення в залежності від регіону, часу і місця роботи.

Другою принциповою особливістю є можливість точного оперативного визначення ефективності рекламної кампанії, так як власникам сайту завжди доступна статистика показів рекламних оголошень, відгуків на них і поведінки відвідувача на сайті у випадку відгуку [2, С. 27].

Слід відмітити, що специфічною для Інтернету послугою є рекламні банерні мережі, як вид рекламних оголошень, що являє собою стандартний прямокутник із рекламною інформацією, яка може змінюватись при повторній завантаженні сторінки.

Отже, рекламна мережа – це єдиний центр збору і розміщення банерної реклами для багатьох веб – сайтів. Тобто існує якась фірма, яка резервує рекламну пощадку на серверах. Вона має штат рекламних агентів, які в змозі збирати банерну рекламу для розміщення на орендованих площах. Прибуток створюється тут за рахунок різниці між ціною банеру для кінцевого користувача і ціною орендованої площі для рекламної мережі.

Також важливою умовою успішної маркетингової кампанії є ретельне планування. Необхідно чітко визначити її цілі, визначити цільових покупців й ринку збуту, проробити елементи пропозиції, протестувати їх та встановити критерії вимірювання ефективності кампанії [3, С. 87].

В результаті проведеного дослідження можна зробити висновки, що користувачі Інтернету мають свої особливості: велика більшість з них володіє пластиковими картками, мобільними телефонами, автомобілями, домашніми комп'ютерами, планшетами. Тому соціальний рівень і рівень доходів користувачів достатній для просування штучних товарів, тобто не дуже дорогих, технологічних товарів і послуг, що може суттєво знизити витрати при проведенні такої маркетингової кампанії.

Крім того, в Інтернеті є сукупність різних серверів, кожний з яких присвячений певній тематиці, має свою аудиторію і відвідуваність. Тому при плануванні маркетингової кампанії треба визначити список серверів, що більш підходять для обраної аудиторії. Тут головним критерієм при виборі місця в Інтернеті є якість аудиторії, а не відвідуваність [4, С. 217]

Також дуже ефективною реклама тут буде тільки в тому випадку, якщо можливо буде визначити веб – сервери, які відвідуватиме зацікавлена аудиторія. При цьому така ефективність за своїми кількісними

характеристиками не буде уступати традиційній рекламі в друкованих виданнях.

Література:

1. Афанасьєва О.П. Інтернет маркетинг: конспект лекцій. Харків: ХДУХТ, 2017. 42 с.
2. Король І.В. Маркетингові комунікації: навч. – метод. посібник. Умань: Візаві, 2018. 191 с.
3. Маловичко С.В., Водяник М.О. Прямий маркетинг як спосіб індивідуалізації продажів.// Наук. вісник УНУ. Вип. 7. Ч. 2. 2016. С. 85-89.
4. Петруня Ю.Є., Петруня В.Ю. Маркетинг: навч. посібник. Дніпро: УМСФ, 2016. 362 с.

Бухгалтерський облік, аналіз і аудит

*Лихоліт Ольга Володимирівна
магістрант кафедри аудиту, обліку
та оподаткування,
Центральноукраїнський
національний технічний
університет, м. Кропивницький*

*Науковий керівник: Лисенко Алла
Миколаївна, кандидат економічних
наук, доцент, доцент кафедри
аудиту, обліку та оподаткування,
Центральноукраїнський
національний технічний університет*

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ НА МАЛОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У процесі проведення аудиту на малому підприємстві слід враховувати загальні організаційно-методологічні аспекти аудиту, а також особливості діяльності малих підприємств як суб'єктів господарювання, специфіку ведення ними обліку, формування звітності, можливість вибору альтернативних підходів в оподаткуванні (рис. 1).



Рис. 1. Особливості функціонування малих підприємств, які здійснюють вплив на організаційно-методологічні аспекти проведення аудиту

Джерело: власна розробка автора

У відповідності зі статтею 13 Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» № 2258-VIII від 21.12.2017 р. (редакція від 01.07.2020 р.) [2], при провадженні аудиторської діяльності, у тому числі й на малому підприємстві, застосовують міжнародні стандарти аудиту (МСА).

Початковою стадією проведення аудиту є його планування. На цій стадії аудитор, керуючись нормами МСА 300 «Планування аудиту фінансової звітності», повинен розробити загальну стратегію аудиту, скласти план та програму проведення аудиторської перевірки з урахуванням обсягів та специфіки діяльності підприємства, приділивши значну увагу виокремленню потенційних факторів ризику, а також розподілу часу, ресурсів та дій.

До потенційних факторів ризику проведення аудиту на малому підприємстві слід віднести: нерегулярність бухгалтерських записів, високу ймовірність виникнення ненавмисних та навмисних помилок у процесі ведення обліку та складання звітності; поєднання однією особою або незначною кількістю осіб функцій ведення обліку та розпорядження активами, що може слугувати підґрунтям для розкрадань; формальне проведення інвентаризацій, відсутність належної системи внутрішнього контролю; високу ймовірність приховування доходу та використання нелегальних податкових схем.

При ідентифікації та оцінюванні ризиків аудитор керується нормами МСА 300-499 «Оцінка ризиків та дії у відповідь на оцінені ризики». На етапах моделювання рішень в умовах невизначеності та ризику к.е.н., доц. Лисенко А.М. пропонує використовувати формалізовані моделі [1, с. 141].

Важливим етапом аудиту є отримання та оцінка доказів. При їх формуванні у відповідності з МСА 500-599 «Аудиторські докази» детально опрацьовується як внутрішня інформація, так і зовнішні джерела. Особливу увагу слід звертати на опитування персоналу, здобуття письмових роз'яснень від керівництва, проведення оцінки початкових залишків, здійснення аналітичних процедур, розробку аудиторської вибірки та оцінювання її результатів, перевірку повноти й правильності формування податкової бази та розрахунків за податками (зборами, платежами). Оцінюючи достовірність бухгалтерської звітності малого підприємства, слід покладатися не на систему внутрішнього контролю, а саме на проведення аудиторських процедур по суті.

Обмежений асортимент продукції (товарів, робіт, послуг), можливість застосовувати спрощену систему оподаткування, обліку та звітності дають змогу аудитору швидко розібратися в особливостях діяльності підприємства та обрати коло аудиторських процедур. При цьому можливим є застосування широкого спектру процедур, адже їх обсяг на малому підприємстві зазвичай не потребує значних витрат часу.

На заключному етапі аудиту узагальнюються його результати, формується підсумкова документація з урахуванням норм МСА 700-799 «Аудиторські висновки та звітування».

Отже, у процесі проведення аудиту на малому підприємстві потрібно враховувати особливості концентрації власності та управління, наявність незначної кількості джерел отримання доходу внаслідок низької диверсифікованості діяльності, можливість застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, обмеженість заходів внутрішнього контролю, досить високий рівень аудиторського ризику. Зазначені особливості здійснюють істотний вплив на організацію та методику проведення аудиту.

Список використаних джерел:

1. Лисенко А.М. Формалізація процесу прийняття рішень в аналізі та аудиті в умовах невизначеності та ризику. *Облік і контроль в управлінні підприємницькою діяльністю : матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції, 25.10.2019.* – Кропивницький : ПП «Ексклюзив-Систем». 2019. С. 140-142.
2. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність : Закон України № 2258-VIII від 21.12.2017 р. (редакція від 01.07.2020 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text> (дата звернення: 14.03.2020).

Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці



*Іллічева Людмила Максимівна
кандидат фізико-математичних
наук, доцент, кафедра прикладної
математики, Національний
авіаційний університет;*

*Авдєєва Тетяна Василівна
старший викладач, кафедра
математичної фізики, Національний
технічний університет України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»*

ОЦІНКА ПАРАМЕТРІВ РОЗПОДІЛУ ЗБИТКІВ СТРАХУВАЛЬНИКА ПРИ ПЕРЕСТРАХУВАННІ

В процесі страхування переслідують мету позбутися фінансових втрат, які пов'язані з невизначеністю, тому й укладають договори страхування. Придбавши страховий поліс, клієнт позбавляється ризику, що може привести до збитків, величину яких не можна точно передбачити заздалегідь. Таким чином, клієнт позбавляється ризику, але його приймає страхова компанія. Оцінками ризиків (фінансових втрат страхової компанії, пов'язаних з виплатами за страховими позовами власників позовів) стурбований менеджмент страхової компанії. Іноді, щоб убезпечити себе від великих позовів, страхова компанія сама укладає страховий договір. Такий договір називають договором перестрахування. Зазвичай, використовуються два підходи: перестрахування індивідуального перевищення збитку, яке називають перестрахуванням індивідуального ексцеденту збитку та пропорційне перестрахування. При пропорційному перестрахуванні страховик сплачує фіксовану частку позову, якої б величини він не був.

Цікаво розглянути ситуацію, пов'язану із перестрахуванням ексцеденту збитку. У цьому випадку компанія-страховик оплачує кожен позов до величини M , яку називають рівнем утримання; а різницю між фактичною величиною позову і M оплачує перестраховик. Перестрахування впливає на платоспроможність страховика наступним чином: 1) середні виплати зменшуються; 2) зменшується дисперсія величини виплат. Перестрахування ексцеденту збитків встановлює верхню межу для великих виплат.

Розглянемо задачу оцінювання збитків страхової компанії. Звітність про виплати, яка містить чисті виплати, проведені страховиком буде мати такий вигляд:

$$x_1, x_2, M, x_3, x_4, x_5, M, \dots$$

Оцінимо параметри розподілу, який моделює ці дані. Ці дані є цензурованими, оскільки деякі спостереження реєструються точно, а про інші відомо тільки те, що вони перевищують певне фіксоване значення – рівень M . Для оцінки параметрів розподілу можна застосувати метод максимальної вірогідності, причому функція вірогідності буде складатися з двох частин.

Значення, які реєструвалися точно, формують множник: $L_1(\theta) = \prod_{i=1}^n f(x_i; \theta)$, де n спостережень (величин позовів) x_i точно відомі. Для інших даних формується множник: $L_2(\theta) = \prod_{i=1}^m P(x_i > M) = [P(X > M)]^m$, де X – величина позову, m – кількість цензурованих даних. Функція вірогідності у даному випадку має вигляд: $L(\theta) = L_1(\theta)L_2(\theta) = \prod_{i=1}^n f(x_i; \theta)(1 - F(M; \theta))^m$, де $F(\cdot; \theta)$ – функція розподілу, а $f(\cdot; \theta)$ – щільність розподілу величини позову.

Нехай величини позовів мають показниковий розподіл, тобто функція розподілу величини позову $F(x; \theta) : 1 - e^{-\theta x}, x \geq 0; 0, x < 0$. Тоді одержимо:

$$L(\theta) = L_1(\theta)L_2(\theta) = \exp^{-\theta M m} \prod_{i=1}^n (\theta \exp(-\theta x_i)) = \theta^n \exp(-\theta(\sum_{i=1}^n x_i + M m))$$

, якщо всі $x_i > 0, L(\theta) = 0$, інакше. Із рівняння вірогідності: $\frac{\partial}{\partial \theta} \ln L(\theta) = 0$

одержимо: $n \frac{1}{\theta} - (\sum_{i=1}^n x_i + m M) = 0$. Тоді оцінкою максимальної вірогідності для невідомого параметра показникового розподілу θ

слугуватиме величина: $\tilde{\theta} = \left(\frac{1}{n} (\sum_{i=1}^n x_i + m M) \right)^{-1}$, тобто оцінкою параметру

розподілу у даному випадку є величина, яка схожа на обернений перший емпіричний момент.

Список використаних джерел:

1. Турчин В.М. Теорія ймовірностей: Основні поняття, приклади, задачі: Навч. посіб. – Видавництво А.С.К., 2004. – 208с.
2. Зінченко Н.М. Математичні методи в теорії ризику: Навч. посіб. – К.: Видав.-полігр. центр «Київський університет», 2008. – 224с.



*Гур'янова Вікторія Сергіївна
студентка, Запорізький
національний університет,
м. Запоріжжя*

*Науковий керівник: Батракова
Тетяна Іванівна, кандидат
економічних наук, доцент,
Запорізький національний
університет*

ІНСТРУМЕНТИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ЦІНОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Основною метою монетарної політики країни є забезпечення стабільності грошової одиниці, для її реалізації Національний банк має виходити із пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності в державі. Зазначене потребує підтримання низьких, стабільних темпів інфляції. Крім того, враховуючи ретроспективний досвід, фундаментальним завданням монетарних інститутів є забезпечення не лише цінової стабільності, а й фінансової стабільності у цілому. [1] Тому, політика Національного банку базується на використанні монетарних інструментів для повернення інфляції до цілі на прийнятному горизонті політики, за необхідності допускає більш тривале повернення інфляції до цілі, запобігаючи надмірним втратам економічного зростання.

Інфляційне таргетування, уперше закріплене в Основних засадах на 2017 рік та середньострокову перспективу, очікувано продемонструвало послідовність політики в досягненні низької та стабільної інфляції та підтриманні стійких темпів економічного зростання в Україні. Зокрема, Україна увійшла в кризу, спричинену COVID-19, зі стабільним зростанням ВВП, помірними інфляцією та дефіцитом поточного рахунку, здоровими банківським сектором та державними фінансами. У 2021 році Національний банк продовжив монетарний режим гнучкого інфляційного

таргетування, що ґрунтується на плаваючому обмінному курсі, з акцентом на підтримання фінансової стабільності та забезпечення стійких темпів економічного зростання. Ціллю грошово-кредитної (монетарної) політики є підтримання інфляції у середньостроковій перспективі на рівні 5% із допустимим діапазоном відхилень ± 1 в.п.

Незмінність середньострокової інфляції та принципів монетарної політики сприятиме стабілізації очікувань, підвищенню прозорості дій Національного банку, що відобразиться на коректнішому включенні інфляційних ризиків у структуру процентних ставок та їх стабілізації на низькому рівні. Прогнозованість інфляції та зниження її волатильності сприятимуть поглибленню грошово-кредитного ринку та розширюватимуть можливості позикового фінансування інвестицій. Отже, головними критеріями успішності монетарної політики залишатиметься закореність інфляційних очікувань на рівні цільовим значенням у середньостроковій перспективі.

Національний банк, ураховуючи досягнення цілей з цінової та фінансової стабільності, приділяє особливу увагу питанню активізації банківського кредитування за для досягнення цілі з підтримки стійких темпів економічного зростання, проводить монетарну політику згідно з такими принципами:

- Пріоритетність досягнення та підтримання цінової стабільності в державі;
- Підтримання економічного зростання з урахуванням гнучкості режиму інфляційного таргетування;
- Перспективний характер прийняття рішень з монетарної політики, які мають спрямовуватися на приведення інфляції до цільових показників на середньостроковому горизонті політики;
- Застосування ключової (облікової) ставки як основного інструменту монетарної політики;
- Постійне вдосконалення прогностичного інструментарію, що включає, зокрема, аналіз усіх доступних даних, використання прогностичних моделей та експертних суджень;
- Дотримання режиму плаваючого обмінного курсу;
- Інституційна, фінансова та операційна незалежність Національного банку для належного виконання його функцій;

- Прозорість та підзвітність діяльності Національного банку за допомогою сталої системи комунікацій із суспільством.[2]

Досягнення операційної цілі монетарної політики забезпечуватиметься за рахунок проведення операцій із регулювання ліквідності за обліковою ставкою(або близькою до неї процентною ставкою в разі проведення операцій аукціонного типу.) З урахуванням структурної позиції ліквідності банківської системи та її обсягів, а також з метою надання банкам більшої гнучкості в управлінні власною ліквідністю для реагування на підвищену турбулентність на фінансових ринках, Національний банк здійснюватиме гнучку адаптацію операційного дизайну монетарної політики. Зокрема, це може відбуватися шляхом зміни частоти, строків та обсягів проведення операцій із підтримання ліквідності та розміщення депозитних сертифікатів, зміни переліку прийнятої застави, яку банки можуть надавати для отримання рефінансування. Важливим є забезпечення фінансовим регулятором належних умов для залучення строкових депозитів у національній валюті, розвитку інститутів фінансового посередництва, посилення дієвості інструментів довгострокових заощаджень, покращання результативності механізму захисту прав інвесторів.

Національний банк продовжить уважно стежити за ситуацією, щоб оцінити можливу потребу в інших заходах щодо забезпечення ліквідності, водночас зберігаючи належну практику управління ризика.

Використання цих інструментів сприятиме підвищенню дієвості механізму монетарної трансмісії та розвитку фінансового ринку. Водночас під час прийняття рішень з монетарної політики Національний банк уникатиме заходів, які знижуватимуть ефективність каналів монетарної трансмісії, та відповідно обмежуватимуть потенціал впливу монетарних інструментів та інфляційні процеси та економічну динаміку.

Список використаних джерел:

1. Замулин О. Уроки Фелпса – для мира и для России / О. Замулин // Вопросы экономики. – 2007. – № 1. – С. 55-65.
2. сайт НБУ <https://www.bank.gov.ua/>

*Лисяк Олена Миколаївна
аспірант, Національний технічний
університет "Дніпровська
політехніка"*

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ: СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

Метою статті є: дослідження світового та вітчизняного досвіду використання діджиталізації у банківському секторі. Досліджено досвід побудови інформаційного суспільства в Естонії. Систематизовано причини активної діджиталізації в банківському секторі економіки України упродовж останніх років. З'ясовано роль цифрових банків і хронологію їх виникнення у світовій фінансовій системі. Розглянуто можливості діджитал-банкінгу, а також з'ясовано особливості нового цифрового банку. Проаналізовано тенденції використання послуг інтернет-банкінгу вітчизняними банками станом на 1 січня 2020 р. Доведено, що ключові зміни у діяльності банківського сектора в умовах діджиталізації мають бути клієнтоорієнтованими та забезпечувати ефективний розвиток вітчизняного банківського сектора, а саме: формування нової якості обслуговування клієнтів; розроблення нових та удосконалених існуючих продуктів; розроблення нових та удосконалених наявних каналів реалізації банківських послуг; формування діджиталорієнтованого персоналу; оптимізація процесів.

Ключові слова: діджиталізація, банківський сектор, інтегрований сервіс, фінтех-компанії, цифрова валюта, блокчейн.

Вступ. У найближчі кілька років пластикові картки зникнуть з фінансового ринку, більшість банків перейдуть з філій в Інтернет, а користувачі здійснюватимуть усі валютні операції через смартфони.

Фінансові технологічні компанії почали передавати криптовалюту, біткойн, технологія блокчейн. У Великобританії з'явилося нове покоління банків (так звані "банки-виклики"), що спеціалізуються на наданні цифрових послуг (20 фінансових установ) [1,15-23].

Інші передові Світові банки швидко відновили оцифрований ринок і почали працювати з компаніями з фінансових технологій для розробки нових рекомендацій для користувачів. Деякі просто поглинули

конкурентів. У банках, які перейшли на цифрові платформи, операційні витрати та оптимізація робочих процесів значно зменшились. Повністю інтегрований сервіс і інструменти для забезпечення більш комфортного обслуговування замовника. І створили нові можливості на майбутнє, використовуючи цю цифрову трансформацію бізнесу.

Також з'явилися такі технології, як блокчейн та штучний інтелект. Перехід на цифрові технології також впливає на працівників. Зокрема, зростає попит на фахівців з обробки даних, Важко знайти на сучасному ринку наявний банківський досвід і навички. Отже, для цієї галузі це вже прийшла пора залучати нові таланти та розробляти сучасні моделі банківської інформатизації або оцифрування.

Аналіз останніх публікацій на цю тему. Розвиток та функцій електронного банкінгу, присвячені роботи вчених в нашій країні та за кордоном: О. Гаврилова, О. Вовчак, В. Кравець, О. Овчарук, І. Пасічник, О. Чуба та ін. Впровадження системи банкінгу в Україні

Інтернет-банкінг з'явився не так давно, існує й досі, але для його удосконалення потрібно вирішити велику кількість питань, що стосується використання цієї технології, але українська банківська система знаходиться на одному рівні з банківською системою розвинених країн. Метою даної статті є вивчення світового та вітчизняного досвіду використання цифрових технологій у банках.

Введення основних матеріалів. Назразок в Україні може бути використана стратегія створення інформаційного суспільства така як в Естонії (e-stonia), що є основною складовою. А саме: рівень проникнення мобільних пристроїв (99,99% території країни), електронна та мобільна особиста інформація (електронний паспорт) (89,2%). Мешканці можуть виконувати функції посвідчення особи та електронного підпису; Електронна оплата в громадському транспорті (мобільний квиток), паркування (57% послуги); електронна поліція, електронна демократія (електронні вибори). Відділ електронних податків (93%), реєстрація бізнесу в Інтернеті (100%), електронне урядування (100%), електронна школа (100%). Є електронні кабінети, електронний реєстр підприємств, електронна кадастрова книга, електронна комерція (Судові документи), електронне нотаріальне засвідчення, електронне право, електронна медична реєстрація. Інтернет-банкінгом почали користуватися у 1996 році та безпосередньо Fidor Atom, LHV Pank (Естонія) та DBS Digibank

(Сінгапур). З'явився новий банк, який був зосереджений на проектуванні IT-інфраструктури, і виявилося що ця система на 60-80% дешевше, ніж впровадження IT-технологій. Це на 30-50% дешевше, ніж підтримувати традиційні банки [4, с. 120].

В Україні, незважаючи на великий успіх галузі IT, порівняльний аналіз показує, що порівняно з найбільш розвиненими країнами та країнами, які приєднуються до групи, існує великий технологічний розрив між Україною та іншими країнами, нещодавно чи навіть раніше одна країна (Радянський Союз) - Естонія, обговорювала свій успішний цифровий досвід. Основним принципом Естонії є взаємодія - можливість працювати в будь-якому місці, підключеному до Інтернету. Крім того, виконання всіх цих розробок є розумним планом (стратегія), перш ніж продовжувати поступові реформи і прийняти низку та реалізовувати законодавчі рішення які-б, допомогли це здійснити. Завдяки поступовій стратегії виникли такі компанії які надають послуги дистанційно. Так звані фінтех-компанії які надають послуги споживачам в широкому спектрі - від платежів та аналізу фінансових даних до надання позик та краудфандингових послуг. Національний банк України надає великого значення перспективі розвитку фінансово-банківської галузі з точки зору інновацій та цифрових рішень, а також приділяють пильну увагу тенденціям розвитку галузі фінансових технологій. Оцифровка української банківської справи щороку набирає обертів. Якби порівнювати нинішні перспективи розвитку і те що відбувалось сім-вісім тому, Банки можуть похвалитися наявністю Інтернет-банкінгу, різні віддалені канали обслуговування клієнтів, зараз майже всі банки розуміють їх важливість. Завдяки цифрових технологій виникла нова валюта – цифрова валюта.

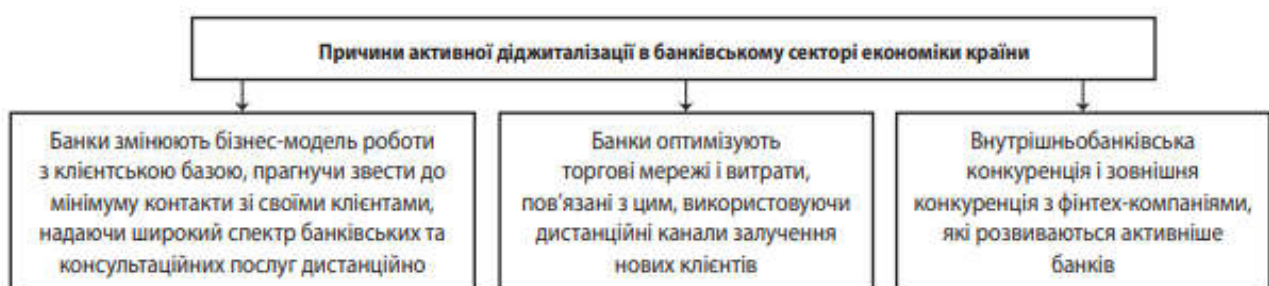
Цифрова валюта - це форма грошей в Інтернеті, необхідна для обміну. Вона відображає атрибути, подібні до фізичної валюти, але не передбачає передачі права власності. Прикладами є Amazon Coins, Facebook Credit, Nintendo Points [3, з. 34–40]. Поява електронних грошей зумовлена головним чином терміновою необхідністю приймати те, що з фінансового ринку зникнуть пластикові картки, більшу кількість банків із відділів переходити в Інтернет, а також усі грошові операції користувачів, які вибирають смартфони. Цифровий розвиток банківського сектору є цифровим гібридом банку. Digital Hybrid Vehicle-Tse bolsh suchasny pidhid,

Yogo Basics Zaklav Shche. Очевидно, що ми можемо зараз надати допомогу клієнтам банків, які потребують регулярних щоденних операцій, та ефективно і швидко отримати доступ через віддалені канали, не витрачаючи очікування на відкриття банку. Банки, що обслуговують приватних клієнтів, використовують набір фінансових стандартів. З метою поліпшення банківської системи цифровий банк надає клієнтам такі можливості:[9,36-42].

- ви можете відвідати Міжбанк для торгівлі валютою;
- ви можете використовувати режим для редагування;
- покласти депозит в будь-який час;
- кредитний ліміт кредитної картки (в межах Uzgodzheno банківська кредитна лінія), виданий;
- форпост під гарантію;
- платити податки в Інтернеті;
- програмний пакет для видачі електронних дозволів та перерахування курсів валют за кордону;
- оптимізація банку торгова мережа;
- використовувати функцію новий клієнт.

Причини, чому банківський сектор економіки країни активно оцифровується, банки змінили бізнес-модель робіт є клієнтська база, і це прагматично приваблює, мінімальний контакт з клієнтами широке банківське та дистанційне консультування, внутрішній банкінг, зворотній дзвінок, конкуренція з фінтех-компаніями, як розвиватися активніше банку, як показано. Рисн. 1.

Рис. 1. Причини активної діджиталізації в банківському секторі економіки України



Джерело: Систематизовано автором на основі [2]

На сьогодні онлайн-верифікація користувача на урядових ресурсах можлива тільки через цифровий підпис. В Україні зареєстровано не більше 1,5 млн. цифрових підписів, більшість з яких належить юридичним особам, на жаль решта громадян не мають можливості пройти верифікацію «у два кліки». Але така система розвивається і має право на існування, оскільки зручна в користуванні, і, крім державних структур, така система може також зацікавити комерційні компанії, які зможуть підвищити конверсію за рахунок простоти ідентифікації та оплати на сайті, таким чином підвищувати популярність системи. Платіжні картки швидко ввійшли в наше життя. Ще зовсім нещодавно скрізь використовувалися тільки карти з магнітною смугою. Сьогодні ж нікого не здивуєш картою з чіпом. Загальновідомо, що чіпова, мікропроцесорна або співзвучні, платіжна EMV- карта – новий і безпечний спосіб доступу до розрахункового рахунку. Вона безпечніше карти з магнітною смугою і її практично неможливо сфальсифікувати. Для підвищення безпеки фінансових операцій в Україні планують ввести міжнародний стандарт для операцій з банківських карт з чіпом – EMV. Цей стандарт був розроблений спільні зусиллями компаній Europay, MasterCard і Visa, щоб підвищити рівень безпеки фінансових операцій. З кожним роком цифрові технології в банківському секторі вдосконалюються. З'являються нові послуги, покращується сервіс, так і з'явилися роботизовані консультанти, які з часом будуть витіснити реальних фінансових спеціалістів [10,21-46].

Аналітики з компанії з управління активами Bernstein переконані, що роботизовані фінансові консультанти стануть одним з найпопулярніших явищ у банківській сфері. Цифрові роботи-консультанти будуть допомагати клієнтам управляти активами і капіталом, також дають поради щодо інвестування – і все це за скромну плату. Наразі вони набувають все більшої популярності серед інвесторів. З їх допомогою можна легко відкрити рахунок, а зв'язок між оцінкою ризиків і розміщенням активів вибудована логічно [8, с. 51–52].

Висновок.

На нашу думку, такий цифровотехнологічний прогрес може негативно позначитися на ринку праці, оскільки замість кваліфікованих спеціалістів будуть працювати роботи-консультанти. Якщо банки не зможуть знайти ресурси на автоматизацію та діджиталізацію, на допомогу клієнтам прийдуть фінтех-компанії, які будуть зменшувати доходи

банківського сектора (згідно з оцінками компанії «McKinsey», під ризиком перебуває до 40 % банківських доходів). Крім того, на ринок виходять великі гравці: мобільні оператори вже давно надають квазібанківські послуги всередині своїх мереж (переказ грошей між рахунками, короткі овердрафти) та планують впровадити технології в роздрібних торгових мережах, не залучаючи до цього банки й платіжні системи. Можна ще довго розповідати про необхідність і важливість розвитку внутрішнього ІТ-банкінгу, актуальність впровадження сучасних технологій компаніями. Сьогодні потрібні більш рішучі кроки бізнесу в напрямку діджиталізації, а отже, постійно формувати і втілювати стратегії її розвитку, запроваджувати необхідні технологічні зміни. Інакше наша країна серйозно програватиме не те що світовому чи європейському ринкам, але й найближчим сусідам. Технології не стоять на місці, і ера діджиталізації неминуче увійде в усі клієнтські сегменти.

Таким чином, проведене дослідження свідчить про проникнення цифрових технологій у банківських секторах як в Україні, так і за кордоном. Як наслідок, виникає потреба у зміні правил ведення бізнесу, спроможних забезпечити конкурентоспроможність позиції банків на ринку в умовах швидкозмінних можливостей, технологій та інновацій. Необхідно розробити діджитал-стратегію.

Література:

1. Діджиталізація банківської системи. URL: <http://www.slideshare.net/tribotinka/ss-63384661>
2. Діджиталізація private banking. URL: <https://business.ua/finansy/item/2118-didzhitalizatsiia-private-banking>
3. Дульська І. В. Пріоритети діджиталізації національної економіки. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2015. № 16. С. 34–40.
4. Дульська І. В. Цифрові технології як каталізатор економічного зростання. Економіка і прогнозування. 2015. № 2. С. 119–133.
5. ПУМБ запустив перший в Україні банкінг в месенджерах. URL: <https://finclub.net/ua/blogs-all/pumb-zapustiv-pershijv-ukrajini-banking-v-mesendzherakh.html>
6. Діджиталізація vs імітація: чому в Україні гальмує технологічний прогрес. URL: <https://eba.com.ua/didzhitalizatsiya-vs-imitatsiya-chomu-v-ukrayini-galmuye-tehnologichnyj-progres>

7. НБУ підтримує діджиталізацію фінпослуг. URL: <https://finpost.com.ua/news/10936>
8. Цифрове майбутнє банкінгу. URL: <https://news.sap.com/ukraine/2018/06/digital-future-bank/>
9. Дибя М. І., Гарного Ю. О. Діджиталізація економіки: світовий досвід та можливості розвитку в Україні. Фінанси України. 2018. № 7. С. 50–61
10. Тенденції на ринку банківських послуг. URL: http://www.ukrinform.ua/rubric-other_news/1873241-maybutne



*Арламовська Олена Миколаївна
магістрант кафедри аудиту, обліку
та оподаткування,
Центральноукраїнський
національний технічний
університет, м. Кропивницький*

*Науковий керівник: Лисенко Алла
Миколаївна, кандидат економічних
наук, доцент, доцент кафедри
аудиту, обліку та оподаткування,
Центральноукраїнський
національний технічний університет*

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Однією з необхідних передумов для здійснення ефективного податкового менеджменту є належним чином сформована обліково-аналітична система, вміле використання інформаційних ресурсів якої із застосуванням прийомів та способів економічного аналізу, методів податкового планування та аудиту сприяє оптимізації рівня податкового навантаження.

Невід’ємними складовими обліково-аналітичного забезпечення підприємства, як стверджує С.О. Кучеркова, є «база облікових даних, планових даних, норм і нормативів, даних звітності, довідково-інформаційний фонд та система аналітичних показників» [2, с. 185]. Водночас, на нашу думку, виникає потреба у конкретизації складових обліково-аналітичного забезпечення з урахуванням сфери його використання.

Зокрема, при розробці системи обліково-аналітичного забезпечення податкового планування необхідно враховувати особливості оподаткування суб’єктів господарювання різних організаційно-правових форм та видів діяльності, специфіку створення інформаційного ресурсу за результатами обліку господарських операцій та економічного аналізу у

сфері оподаткування, яка здійснює вплив на формування окремих об'єктів оподаткування та показників, відображених у податковій звітності, а також індикаторів податкового навантаження.

З урахуванням зазначених вище підходів, пропонуємо виокремлювати підсистеми, об'єкти та завдання обліково-аналітичного забезпечення податкового планування на підприємстві (рис. 1).

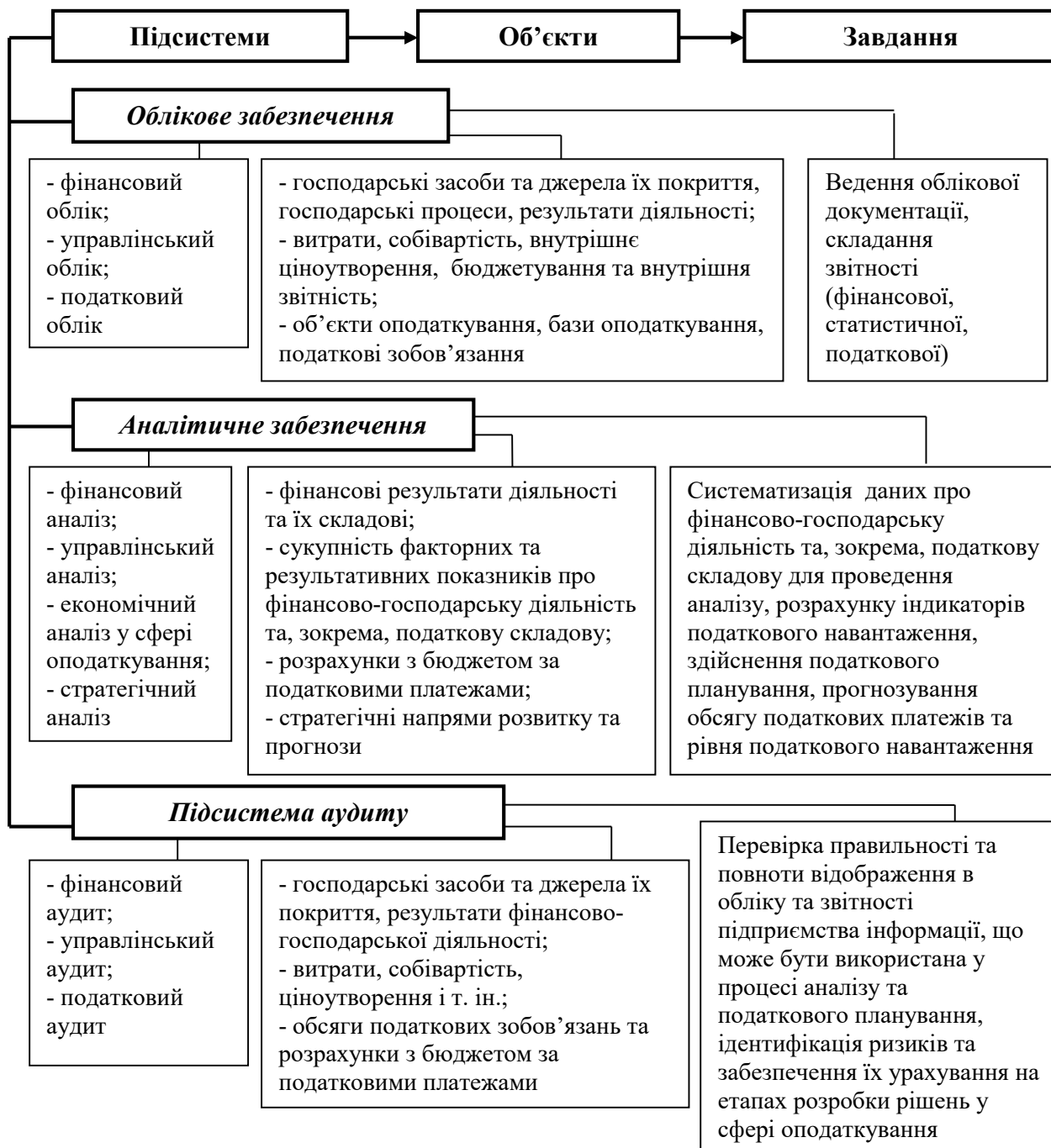


Рис. 1. Підсистеми, об'єкти та завдання обліково-аналітичного забезпечення податкового планування на підприємстві

Джерело: розробка автора

Основою облікового забезпечення є інформація, представлена у первинних документах, регістрах аналітичного та синтетичного обліку, формах звітності. Всебічне вивчення та опрацювання інформації з метою вибору оптимальних рішень здійснюється у процесі аналізу. Водночас, важливою є перевірка наявної інформації на предмет її повноти та достовірності.

Сучасне інформаційне забезпечення податкового планування, як стверджують Г.І. Кузьменко та А.М. Лисенко, є «взаємопов'язаною сукупністю інформаційних даних, обладнання, програмних засобів, персоналу, стандартів, процедур, призначених для збирання, опрацювання, зберігання, надання інформації відповідно до вимог, що виникають внаслідок діяльності підприємства» [1, с. 303].

Належним чином розроблене обліково-аналітичне забезпечення сприяє оптимізації обсягу податкових зобов'язань, усуненню недоліків та максимальному урахуванню варіативних складових на етапах здійснення податкового планування та розрахунку індикаторів податкового навантаження.

Список використаних джерел:

1. Кузьменко Г.І., Лисенко А.М. Принципи формування системи інформації про податковий потенціал підприємства та оцінка її ефективності. *Теоретичні та прикладні питання економіки* : збірник наукових праць. – Київ: КНУ ім. Т.Г. Шевченка, ВПЦ «Київський університет». 2015. Вип. 1(30). С. 301-313.
2. Кучеркова С.О. Обліково-аналітичне забезпечення визначення фінансових результатів і оподаткування прибутку. *Науково-методологічні засади обліково-аналітичного та фінансово-інвестиційного забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання* : Колективна монографія, присвячена 25-річчю кафедри обліку і оподаткування / за заг. ред. д.е.н., доц. Сокола О.Г. – Мелітополь: ТОВ «Колор Принт», 2020. С. 184-192.

*Струк Наталія Петрівна
кандидат економічних наук, доцент,
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу*

ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ЯК БЮДЖЕТНИЙ ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

До бюджетних інструментів фінансування місцевого економічного розвитку відносять: цільові субвенції, місцеві цільові програми, податкове стимулювання, муніципальне замовлення [1, с. 96]. Особливість податкового стимулювання проявляється в наступному: таке стимулювання здійснюється у формі податкових відносин; об'єктом податкового стимулювання виступають відносини, що визнані державою важливими для соціально-економічного розвитку та у зв'язку з цим потребують активізації поведінки платника податків, який одночасно виступає учасником таких відносин; податкове стимулювання має непрямий характер; податкове стимулювання має як майновий, так і немайновий характер; податкове стимулювання має властивість забезпечити необхідний результат як у довгостроковій, так і короткостроковій перспективах; метою податкового стимулювання може виступати як здійснення звичайної (трудова діяльність), так і підвищеної правомірної діяльності платника (інвестиційна діяльність); стимулювання інтересів платників здійснюється певними правовими засобами [2, с. 74-75].

В процесі дослідження ми прийшли до висновку, що податкове стимулювання виступає підфункцією податкового регулювання [3]. Механізм податкового стимулювання включає систему важелів, форм, методів, інструментів державного впливу, спрямованих на стимулювання економічної діяльності платників та підвищення її ефективності шляхом зміни податків і порядку оподаткування.

Досліджуючи сутність податкового стимулювання у чинному законодавстві України нами встановлено, що на практиці в нашій державі застосовують такі види податкового стимулювання: податкова пільга. Податкова пільга надається шляхом: податкового вирахування (знижки),

що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору; зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору; встановлення зниженої ставки податку та збору; звільнення від сплати податку та збору; спеціальний податковий режим, що визначає особливий порядок оподаткування окремих категорій господарюючих суб'єктів [4].

Отже, можна стверджувати, що податкове стимулювання — переваги, надавані окремим платникам податків, включно з можливістю не сплачувати податки або сплачувати їх у меншому розмірі, ніж це передбачено податковим законодавством за звичайних умов. Податкове стимулювання передбачає надання безпосередніх фінансових вигід, які заохочують відкриття, розширення або продовження діяльності компаній на території відповідної юрисдикції.

Література:

1. Місцевий економічний розвиток: моделі, ресурси та інструменти фінансування: практичний посібник : у 5 част. / Н. Балдич та ін.; Федерація канадських муніципалітетів / Проєкт міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст». К., 2020. Част.1: МЕР: сучасні концепції, моделі та ресурси. 104 с.
2. Рева Д.М. Актуальні питання податкового стимулювання. *Право та інновації*. 2015. №3. С.72-77.
3. Струк Н.П., Сюсько С.В. Місцевий економічний розвиток та податкове стимулювання: взаємозв'язок та взаємовплив. *Ефективна економіка*. 2021. № 2. — URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8634>
4. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>



*Струк Тарас Васильович
студент 3 курсу, спеціальність
«Міжнародні відносини, суспільні
комунікації та регіональні студії»
(освітня програма «Міжнародні
комунікації»), Київський
національний університет імені
Тараса Шевченка*

*Науковий керівник: Струк Наталія
Петрівна, кандидат економічних
наук, доцент, Київський
національний університет імені
Тараса Шевченка*

ВПЛИВ ЕКОНОМІКО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МЕКСИКИ НА УЧАСТЬ У МІЖНАРОДНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ

В економічній науці існує багато трактувань поняття міжнародний поділ праці (МПП), проте більшість з них зводяться до того, що МПП – це найвищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що передбачає стійку концентрацію виробництва певної продукції в окремих країнах. Міжнародний поділ праці закріплює окремі галузі господарства за певними країнами та регіонами світу, обумовлюючи тим самим їх господарську спеціалізацію і відповідну структуру експорту товарів і послуг [1, С.47]. Участь у міжнародному поділі праці дає можливість кожній країні мати доступ до освоєння природних ресурсів світу, незалежно від їх розміщення, дозволяє найбільш повно і з найменшими витратами забезпечувати ними свої потреби. Формами МПП є міжнародна спеціалізація та кооперація, тому зводити поняття МПП лише до спеціалізації є неправильним з точки зору теорії міжнародних економічних відносин.

МПП забезпечує державам певні переваги: участь у МПП дає змогу повніше користуватися перевагами спеціалізації на рівні країни, раціональніше використовувати свої ресурси, збільшувати загальний обсяг виробництва; виробництво товарів може бути ефективним лише за умов масового виробництва і, відповідно, витрат, що постійно зменшуються. Місткість же внутрішнього ринку часто є недостатньою для використання переваг великомасштабного виробництва повною мірою. Особливо це стосується невеликих країн; МПП сприяє повнішому задоволенню потреб населення країни. Інакше багато країн залишились би без товарів, до яких звикло його населення, але власних можливостей для їх виробництва немає або воно нераціональне; участь у МПП призводить до посилення конкуренції та підвищення якості вітчизняних товарів; поглиблення МПП є своєрідним фундаментом для політики мирного співіснування та успішної політичної співпраці країн [1, С. 52].

Також варто зазначити, що факторами, що формують МПП є: природно-географічні; соціально-економічні; науково-технічний прогрес – розвиток науки, рівень розвитку НДДКР, технологічна диверсифікація; політичні фактори.

Отже, міжнародний поділ праці (МПП) можна визначити як вищий щабель розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, який веде до взаємного обміну результатами виробництва між ними в певних кількісних і якісних співвідношеннях.

Мексика - індустріально-аграрна країна. Основними галузями економіки є: харчова, тютюнова, хімічна, сталеплавильна, нафтова, гірнична, текстильна та легка промисловість, моторобудівна та туризм [2]. Для більшої деталізації та послідовності, нами проведено аналіз відповідно до природно-географічних та соціально-економічних факторів формування МПП:

1) Природно-географічні фактори. Мексика – це північноамериканська країна, що розташована на півдні континенту, у субтропічному кліматі. Кліматичні умови є сприятливими для ведення сільського господарства, що складає 3,5 % від структури ВВП держави (основні сільськогосподарські продукти: цукрова тростина, кукурудза, молоко, апельсини, сорго, помідори, птиця, пшениця, зелений перець чилі, яйця.) Населення країни становить 130 млн осіб (природний приріст становить ~1%) [2]. Країна, що досліджується багата на природні ресурси,

має великі запаси нафти, природного газу, срібла, цинку, міді та інших цінних металів. Саме висока забезпеченість ними, протягом останнього століття забезпечувала економічне зростання Мексики. Держава є провідним світовим виробником та експортером срібла, також значну частину експорту становить нафта та нафтопродукти і природний газ. Мексика має вихід до Тихого океану, а також до Мексиканської затоки, що позитивно вплинуло на зовнішній вантажообіг, 60% якого здійснюється саме морським транспортом (головними портами є: Гуаймас, Коацакоалькос, Саліна-Крус, Тампіко, Веракрус, Акапулько і тд) [3].

2) соціально-економічні фактори. Робоча сила Мексика складає близько 51 млн осіб, що є 13 в рейтингу країн світу, проте негативним явищем є катастрофічна ситуація з міграцією (-1,5 на 1000 населення, при чому більшість мігрантів, що покидають Мексику працездатного віку – 85%). В останні роки ситуація дещо покращилась, оскільки відповідно до останніх досліджень на території США проживає 10,9 млн мексиканців (у 2010 році цей показник складав 11,7 млн осіб), причинами цього називають ускладнення процесу імміграції та зростання економіки. Тобто, аналізуючи наведені дані, можна зробити висновок, що близько 8,5-9 млн робочої сили Мексики емігрувало до США, що становить близько 16-18%. Варто також зазначити, що приплив грошових переказів від працюючих мігрантів становить більше 1% ВВП, а саме 3%, це означає, що відповідно до офіційної класифікації країну можна назвати експортером робочої сили. Мексиканські мігранти працюють в таких сферах як: надання послуг (29%), будівництво та технічне обслуговування (26%), виробництво та транспортування (21%), менеджмент, бізнес і наука (12%), продажі та офісна робота (11%) [4]. Промисловість у секторальній структурі ВВП Мексики займає 32%. Основні промислові товари: продукти харчування та напої, тютюн, хімікати, залізо та сталь, нафта, гірничодобувна промисловість, текстиль, одяг, автотранспорт, товари тривалого користування. Темпи промислового зростання у Мексиці становить близько (-0,7%) [3], вважається, що це пов'язано з тим що в середині 2010-их країна сильно збільшила свої виробничі потужності завдяки інвестиціям в сферу автомобілебудування. Зараз ця галузь промисловості одна з провідних в Мексиці та орієнтована переважним чином на експорт, вона складає 20% промислового виробництва країни. Щороку виробляється близько 4 млн автівок, що є 3 показником в Західній півкулі

після США та Бразилії. Останніми, хто інвестував в цю галузь в Мексиці були компанії Mercedes-Benz, BMW, Audi та Nissan, інвестиції склали більше 10 млрд доларів [5].

Зовнішньоекономічні зв'язки Мексики переважно орієнтовані на США, про що свідчать дані про експорт та імпорт товарів. Експорт Мексики оцінюється у 491,5 мільярди доларів (2019 рік), зростання експорту становить 1,5% (у 2018 році було 5,8%). Головним експортним партнером Мексики є США, близько 80% мексиканського експорту припадає на цю країну. Продукції, що експортується Мексикою: промислові товари, електроніка, транспортні засоби та автозапчастини, нафта та нафтопродукти, срібло, пластмаси, фрукти, овочі, кава, бавовна; Відповідно до даних за 2019 рік левову частку експорту склали: автомобілі (27%), електроніка та обладнання (17%), техніка включаючи комп'ютери (17%), корисні копалина та нафтопродукти (6%) [5].

Імпорт Мексики оцінюється в 480,1 мільярди (2019 рік), і порівнюючи з 2018 роком відбулося падіння на 0,8%. Мексика імпортує в також основному з США (46,4%), а також з Китаю (17,7%) та Японії (4,3%). Основу імпорту країни становлять: металообробні верстати, металургійні вироби, сільськогосподарські машини, електрообладнання, автомобільні деталі для складання та ремонту, літаки, деталі літаків, пластмаси, природний газ та нафтопродукти [3].

Мексика входить до СОТ, до USMCA та інших економічних організацій, що позитивно впливає на економіку країни з політичної точки зору.

Для більш детально аналізу впливу природно-ресурсного потенціалу Мексики на міжнародний поділ праці потрібно обрахувати експортну та імпортні квоти. Реальне ВВП Мексики становить 1 270 млрд \$ (2 525 млрд за ПКС), тобто експортна квота становить $491,5/1270 \cdot 100\% = 39\%$, що є досить високим показником. Імпортна квота, аналогічно становить $480,1/1270 \cdot 100\% = 38\%$. Для визначення інтенсивності міжнародних економічних зв'язків, нами пораховано зовнішньоторговельну квоту, яка становить 77%, що свідчить про те, що в Мексики є досить відкрита економіка. Необхідним також є визначити показник залежності економіки від міжнародної торгівлі, який характеризує середню залежність країни від світового ринку. Відповідно до даних 2019 року, він становить 38,3%,

тому можна зробити висновок, що Мексика належить до середньозалежних країн.

Отже, в результаті проведеного дослідження, нами було отримано наступні висновки: Мексика є провідною державою у світі за виробництвом та експортом срібла, займає провідні місця в галузі автомобілебудування та експорту нафти та нафтопродуктів; помітна тенденція до переходу на експорт високотехнологічних товарів, таких як автомобілі, електроніка та інша техніка та зниження впливу експорту корисних копалин та нафти у порівнянні з минулими роками; незважаючи на негативні показники міграції, злочинності та наркоторгівлі, Мексиці вдається поступово зміцнювати свої економічні показники, хоча все ще існує значний розрив у розподілі багатств; Мексика є середньозалежною країною від світової торгівлі загалом, проте існує сильна залежність до зовнішньоекономічних зв'язків з США; природно-ресурсний потенціал Мексики позитивно впливає на МПП та на економіку держави в цілому і є причиною для зростання кількості інвестицій в цю країну, та розвитку в ній промисловості, що доведено на прикладі машинобудівної галузі.

Література:

1. Голікова А. П. Міжнародний поділ праці і кооперація виробництва. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/201485679.pdf>.
2. Economy of Mexico // Wikipedia. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_Mexico.
3. Mexico // The world Factbook. URL: <https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/mexico/#economy>.
4. 10 графіків про економіку Мексики: як живеться в країні через стіну від США // Business Views. URL : <https://businessviews.com.ua/ru/economy/id/ekonomika-meksiki-1962/>.
5. Workman D. Mexico's Top 10 Exports. URL: <http://www.worldstopexports.com/mexicos-top-exports/>.

ЮРИДИЧНЕ СПРЯМУВАННЯ

Теорія та історія держави і права. Філософія права. Історія політичних і правових вчень



*Сухонос Володимир Вікторович
доктор юридичних наук, професор,
Сумський державний університет*

*Сухонос Віктор Володимирович
доктор юридичних наук, професор,
Сумський державний університет*

СПРАВА «ВЕСНА» ЯК ПЕРША СПРОБА АНТИВОЄННИХ СТАЛІНСЬКИХ РЕПРЕСІЙ: ІСТОРИКО-ПОЛІТИЧНІ ВИТОКИ І ПРАКТИКА ПРАВОЗАСТОСУВАННЯ

11 червня 1937 р. на закритому судовому засіданні до смертної кари були засуджені відомі радянські воєначальники – Маршал Радянського Союзу М. Тухачевський, командарми I рангу І. Уборевич та Й. Якір, командарм II рангу А. Корк та комкори Р. Ейдеман, В. Примаков, В. Путна та Б. Фельдман [8, с. 165]. По суті, це був другий – «єжовський» сплеск сталінських репресій, спрямованих проти військових.

Перший сплеск відбувався ще за часів очільництва органами державної безпеки (ОДПУ) В. Менжинським, коли, 26 червня 1927 р., у відповідь на розрив радянсько-британських дипломатичних відносин, Й. Сталін зажадав від керівництва ОДПУ проведення «повальних арештів» і «показових процесів», «публікації свідчень» заарештованих і вже розстріляних (яка «має величезне значення, якщо обставити її вміло») ... При цьому пояснювалося, що «агенти Лондона сидять у нас глибше, ніж здається» і зверталася увага на «шпигунство в Воєнвіді, авіації, флоті» (де авторитет Л. Троцького ще залишався високим) [2, с. 62].

Останнє було виконане на початку 1930-их рр., коли органи ОДПУ стали позбавляти Робітниче-селянську червону армію (РСЧА) від

колишніх царських офіцерів, генералів та інших військових фахівців «старої генерації». Офіційним мотивом для початку цього стало «викриття» у грудні 1930 р. чергової антирадянської військової організації, яка нібито навесні 1931 р. (звідси й назва справи – «Весна») очікувала на інтервенцію військ Антанти і, у зв'язку з цим, готувала збройне повстання.

При цьому, після допитів в ОДПУ, учасниками цієї міфічної організації визнали себе значна кількість колишніх генералів та кадрових офіцерів царської армії. Усі вони, після перемоги радянської влади, визнали останню і служили на відповідних посадах у РСЧА. За справою «Весна» було репресовано значну кількість осіб як в Росії, так і в Україні та на Кавказі. Найбільшого ж удару було завдано військовим навчальним закладам Києва, Москви і Ленінграда (нині Санкт-Петербург). Колишні царські офіцери та генерали обвинувачувалися не лише у саботажі та шкідництві, а й в організації контрреволюційних офіцерських груп у вузах. Найбільш цікавим, при цьому, уявляється обвинувачення в шкідництві, яке полягало «у зниженні вимог до військових знань» у студентів і курсантів [1].

Організатором справи «Весна» був начальник Особливого відділу ОДПУ Українського військового округу І. Леплевський [4, с. 214]. Саме він, користуючись підтримкою Г. Ягоди, який був заступником голови ОДПУ В. Менжинського, роздмухав масштаби справи «Весна» аж до масштабів «справи Промпартії» [7].

Проте й сам В. Менжинський відзначився у цій справі, коли вирішив надіслати голові ДПУ України В. Балицькому особистого листа, в якому піддав критиці діяльність підвідомчого йому органа і зауважив, що останній, на відміну від ростовських колег, не зумів своєчасно розкрити осередки «Шахтинської справи». Після цього, перейшов до справи «Весна», він зауважив: «Невже ж навіть викриття Вами великої військової організації не підказало Вам, що викриття керованого петлюрівцями куркуля на селі, при хорошому веденні справи, призведе Вас до зв'язку з Червоною армією... Скажу Вам прямо, що подібне ставлення до справи розкриття контрреволюційних шкідницьких організацій я буду випалювати розпеченим залізом». Звісно, В. Балицький не забарився з відповіддю і повідомив голові ОДПУ про «значний розворот військово-повстанської організації і великі успіхи у цій справі».

15 лютого 1930 р. В. Балицький надіслав телеграму на адресу Генерального секретаря ЦК ВКП (б) з викладом свідчень начальника оперативного відділу штабу Українського воєнного округу С. Івановського. Саме тоді з'явилася інформація, що нібито «безпосереднє керівництво харківською організацією здійснював Московський центр». Утім, такий підхід влаштував далеко не всіх. Зокрема, прагнення співробітників ДПУ України, на догоду В. Менжинському і Г. Ягоді, надати справі «Весна» всесоюзного масштабу, не зустріла порозуміння і підтримки у контррозвідників та співробітників особливого відділу з Центрального апарату ОДПУ. Зрозуміло, що у цьому випадку вони повинні були розписатися як у власній непридатності, так і в тому, що не зуміли вчасно виявити «Московський центр», не кажучи вже про його філії на місцях. Тому в центральному апараті ОДПУ дещо критично ставилися до свідчень заарештованих і, не даючи можливості розгорнути справу «Весна» в напрямку розкриття «всеохоплюючої контрреволюційної повстансько-шпигунської організації», пропонували більш глибоко аналізувати зміст протоколів допитів, перевіряючи факти усіма можливими способами. Більше того: окремих заарештованих стали викликати до Москви для додаткових допитів, а на місця стали виїжджати бригади контролерів, включаючи й тих оперативних співробітників, котрі відповідали в Особливому відділі ОДПУ за організацію і проведення боротьби з польською розвідкою, спецслужбами українських націоналістичних емігрантських структур тощо.

Куратор справи «Весна» В. Осмоловський згадував, що «розгортання слідства і розкриття військово-офіцерської організації... зустріли шалений опір» начальника Особливого відділу ОДПУ Я. Ольського, який, на думку В. Осмоловського, культивував різко-критичне ставлення до справи «Весна» серед всіх своїх підлеглих. Позицію начальника повністю поділяли його помічники: по військовій лінії – Л. Іванов і по польсько-українському напрямку – С. Фірін. Усі ці керівники особисто передопитували привезених до Москви арештантів і кожного разу переконувалися, що слідчі з ДПУ України займаються фальсифікацією справ. Зокрема, про це Я. Ольський доповідав начальнику Секретно-оперативного управління ОДПУ Є. Євдокимову, за згодою якого В. Осмоловського із групою співробітників направили до Харкова. Результати роботи інспекторської бригади у ряді міст України та допити

фігурантів справи в Москві дозволили дійти до дивного, за тих обставин, висновку: дехто з «об'єктів» справи «Весна» дійсно були налаштовані негативно до радянської влади і критикували окремі рішення партії й уряду, багато хто з них знає один одного, проте організаційно вони не пов'язані.

ДПУ УРСР, обурене такими оцінками, які зводили нанівець усі його зусилля з виконання вказівок голови ОДПУ В. Менжинського, довело свою думку до генсека ЦК ВКП (б), акцентувавши увагу Й. Сталіна на зв'язках заарештованих в управліннях РСЧА і військово-навчальних закладах в столиці.

Крім того, ще 16 лютого 1930 р. В. Балицький надіслав до Москви черговий збірник копій свідчень у справі «Весна», де вперше з'являється вказівка на те, що «Весна» – це «Всесоюзна військово-офіцерська контрреволюційна організація», одним з лідерів якої є заарештований ще 27 січня 1930 р. колишній генерал А. Снесарєв [4, с. 389–392].

Маховик репресій запрацював на повну потужність. Перш за все, заарештованих в обов'язковому порядку допитували про наявність зв'язків у Москві та інших великих містах. Як тільки-но подібна інформація отримувалась, про неї негайно інформували не лише ОДПУ, а й особисто Й. Сталіна.

26 травня 1931 р. голова ДПУ УСРР В. Балицький затвердив обвинувальний висновок у справі «Всесоюдної військово-офіцерської контрреволюційної організації» стосовно 121 особи, приписаної до Київського гарнізону. З них до розстрілу були запропоновані М. Блаудзевич, В. Водоп'янов, Є. Гамченко, В. Гольдман, Г. Іванов, В. Кожин, М. Костко, В. Лавров, В. Левіс, М. Лебедєв, М. М'яновський, В. Ольдерогге, В. Ржечицький, Д. Розен, С. Свавицький, П. Скобліков, А. Чебкасов та Л. Чижун [5, с. 362–376]. До пропозиції дослухалися: усі запропоновані були розстріляні [9, с. 263–273].

Загалом же, за деякими даними, було заарештовано більш як 3 000 осіб, серед них були А. Снесарєв, О. Свечин, П. Ситін, Ф. Новицький, О. Верховський, В. Галкін, Ю. Гравицький, В. Ольдерогге, В. Яблочкін, Н. Соллогуб, О. Балтійський, М. Бонч-Бруєвич, М. Морозов, О. Гутор, А. Базаревський, М. Матиясевич, В. Гатовський та інші [7]. При цьому, необхідно врахувати, що переважна більшість офіцерів на допитах, де широко застосовувалися фізичні методи впливу, врешті-решт, визнали

найфантастичніші звинувачення [6, с. 92]. Водночас, серед заарештованих далеко не всі були військовослужбовцями Червоної Армії, більше того – не всі були й офіцерами старої армії. Багатьох фігурантів відпустили і відновили на командних постах в Червоній Армії майже відразу (М. Бонч-Бруєвич) [3] або у 1932 р. (О. Свєчин, О. Родендорф та ін.) [7].

В цілому ж, протягом 1930–31 рр. у справі «Весна» було притягнуто до судової відповідальності 2 010 осіб: 305 військових і 1 705 цивільних [1].

Щодо кількості страчених, то тут інформація дещо різниться: від 122 [9, с. 248–311] до 573 [1] осіб.

Справа «Весна» стала першою спробою сталінського режиму провести масові репресії в середовищі військових. Багато в чому спроба виявилася вдалою унаслідок внутрішнього розколу в середовищі Червоної Армії, одна частина якої сприймала іншу як представника ворожого табору.

Література:

1. Бажан О. Г. «Весна». *Енциклопедія історії України*: у 10 т. / редкол.: В. А. Смолій (голова) та ін. К.: Вид-во «Наукова думка», 2003. Т. 1: А–В. С. 495.
2. Данилов В. П. К истории становления сталинизма. *Куда идёт Россия?.. Власть, общество, личность*: материалы VII Международного симпозиума / отв. ред. Т. И. Заславская. Москва: МВШСЭН, 2000. С. 56–68.
3. Заклейменные властью: Анкеты, письма, заявления политзаключенных в Московский Политический Красный Крест и Помощь политзаключенным, во ВЦИК, ВЧК-ОГПУ-НКВД (по категориям репрессированных) [Электронный ресурс] / Международное историко-просветительское правозащитное и благотворительное общество «Мемориал». URL: <http://pkk.memo.ru/page%202/KNIGA/Bo.html>.
4. Зданович А. А. Органы государственной безопасности и Красная армия: Деятельность органов ВЧК – ОГПУ по обеспечению безопасности РККА (1921–1934). Москва: Продюсерский центр «Икс-Хистори»; Кучково поле, 2008. 800 с. (Серия «Спецслужбы вчера и сегодня»).
5. Обвинувальний висновок у справі «Всесоюзної військово-офіцерської контрреволюційної організації у частинах Київського гарнізону (справа

- «Весна»), ліквідованої органами ДПУ УСРР у 1930 – 1931 рр. від 26 травня 1931 р. *З архівів ВУЧК-ГПУ-НКВД-КГБ*. 2002. № 1 (18). С. 330–376.
6. Соколов Б. Трагедия царского офицерства. *Знание – сила*. 2003. № 11. С. 90–93.
7. Справа «Весна» [Електронний ресурс] / Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Справа_«Весна».
8. Сухонос Володимир, Сухонос Віктор. Державний механізм забезпечення національної безпеки: інституціонально-правова та технологічна парадигми. Суми: Університетська книга, 2019. 288 с.
9. Тинченко Я. Ю. Голгофа русского офицерства в СССР, 1930–1931 годы. Москва: Московский общественный научный фонд, 2000. 496 с.

Конституційне право. Конституційне процесуальне право. Міжнародне право



*Maksurov Alexey Anatolevich
PhD in Law, Professor, Kiev National
University named after
Taras Shevchenko*

COORDINATION OF LEGAL TACTICS IN LITHUANIAN LAW

In addition to the high-level legal coordination strategy [1], the law of the Republic of Lithuania is characterized by effective coordination tactics. In our opinion, it manifests itself in two main characteristics.

First, in Lithuania, the coordination norms change in time, depending on changes in the surrounding world. This happens approximately in the following form. For example, on the basis of Resolution Government of the Republic of Lithuania No. 626 of 27 June 2007 "Amending Resolution No. 21 of the Government of the Republic of Lithuania of 09.01.2004 on the coordination of European union affairs" [2] the Government of the Republic of Lithuania decided: «1. Amend the Rules for the Coordination of European Union Actions approved by Resolution No. 21 of the Government of the Republic of Lithuania of 9 January 2004 on the coordination of European Union Actions (Valstybės žinios (Official Gazette), № 8-184, 2004; № 57-1950, 2005, № 9-331...)».

Secondly, the process of reform in certain areas of legal regulation itself necessarily includes coordination mechanisms. For example, Resolution Government of the Republic of Lithuania No. 718 of 29 June 2005" On the conceptual framework of the public sector accounting and financial reporting system reform and the formation of a commission for the coordination and monitoring of the reform " (as amended by Resolution No. 774 of 4 August 2006) [3] states: «2. Establish a Commission to coordinate and monitor the reform of the Public sector accounting and Financial Reporting System (hereinafter referred to as the Commission) with the following members: Deputy Minister of Finance responsible for Accounting (Chairman of the Commission); Representative of the Ministry of Finance (Deputy Chairman of the Commission); Representative of the Ministry of Economy; Representative

of the Ministry of Justice; Representative of the Council of the State Social Insurance Fund under the Ministry of Social Protection and Labor; Representative of the State Patient Fund under the Ministry of Health; Representative of the Statistics Department under the Government of the Republic of Lithuania; Representative of the Association of Local Authorities of Lithuania. In paragraph 4.2. It is envisaged that the commission will make proposals to the institutions responsible for implementing measures to reform the public sector accounting and financial reporting system with regard to the formation of working groups responsible for measures to reform the public sector accounting and financial reporting system (hereinafter referred to as working groups) and is responsible for coordinating the activities of the working groups.

As we can see, these manifestations of coordination legal tactics are quite obvious and allow the law of Lithuania to remain effective.

Literature:

1. Maksurov A.A. Coordination in legal systems of the countries of Europe. Part II. Monograph - M.: Rusays, 2018. – 156 p.
2. Resolution Government of the Republic of Lithuania № 626 of 27 June 2007 «Amending Resolution № 21 of the Government of the Republic of Lithuania of 09.01.2004 on the coordination of European union affairs» // <https://e-seimas.lrs.lt/portal/legalAct/en/TAD/TAIS.325703>
3. Resolution Government of the Republic of Lithuania № 718 of 29 June 2005 «On the conceptual framework of the public sector accounting and financial reporting system reform and the formation of a commission for the coordination and monitoring of the reform» (as amended by Resolution No 774 of 4 August 2006) // <https://e-seimas.lrs.lt/portal/legalAct/en/TAD/TAIS.301251>

*Подойніцин Валерій Михайлович
кандидат юридичних наук,
Державний науково-дослідний
інститут МВС України*

ПЕРЕДУМОВИ ПІДПИСАННЯ ПІВНІЧНОАТЛАНТИЧНОГО ДОГОВОРУ

Коротка історія створення організації НАТО. З прийняттям Статуту Організації Об'єднаних Націй який підписаний 26 червня 1945 року в м. Сан-Франциско (США), були прийняті основні норми права застосування сили що закладені в міжнародному договорі.

На заключному засіданні Конференції Об'єднаних Націй 24 жовтня 1945 року створено Міжнародну Організацію Об'єднаних Націй (ООН) до складу якої увійшли: Австралія, Аргентина, Білоруська Радянська Соціалістична Республіка, Бельгія, Болівія, Бразилія, Велика Британія, Венесуела, Гаїті, Гватемала, Гондурас, Греція, Данія, Домініканська Республіка, Єгипет, Індія, Ірак, Іран, Канада, Китай, Колумбія, Коста-Ріка, Куба, Ліберія, Ліван, Люксембург, Мексика, Нідерланди, Нікарагуа, Нова Зеландія, Норвегія, Панама, Парагвай, Перу, Сальвадор, Саудівська Аравія, Сирія, СРСР, США, Туреччина, Українська Радянська Соціалістична Республіка, Уругвай, Філіппінська Республіка, Франція, Чехословаччина, Чилі, Еквадор, Ефіопія, Югославія і Південно-Африканський Союз.

Основною метою створення Організації Об'єднаних Націй було запобігання збройним конфліктам. Це чітко сформульовано в преамбулі і в статті 1 Статуту ООН:

1. Підтримувати міжнародний мир і безпеку. З цією метою приймати ефективні колективні заходи для запобігання та усунення загрози миру, а також для припинення актів агресії або інших порушень миру, і домагатися шляхом мирного діалогу усунення міжнародних суперечок або ситуацій, які можуть привести до порушення миру;

Стаття 51 Статуту ООН передбачає основне правило самооборони як виняток з заборони на застосування сили в міждержавних відносинах:

«Ніщо в зазначеному Статуті не применшує невід'ємне право на індивідуальну або колективну самооборону, якщо збройний напад

здійснюється на члена Організації Об'єднаних Націй, поки Рада Безпеки не вживе заходів, необхідних для підтримки міжнародного миру і безпеки.

Про заходи, вжиті Членами з метою здійснення цього права на самооборону, слід негайно повідомляти Раді Безпеки і жодним чином не зачіпати авторитет і відповідальність Ради Безпеки відповідно до цього Статуту в будь-який час вживати таких заходів дії, які він вважає необхідними для підтримки або відновлення міжнародного миру і безпеки» [1].

Цим було знову підтверджено поняття індивідуальної та колективної самооборони, яке вже існувало в звичайному міжнародному праві і в практиці окремих держав.

Північноатлантичний договір був підписаний 4 квітня 1949 року в м. Вашингтон, округ Колумбія (США) представниками дванадцяти країн: Бельгія, Канада, Данія, Франція, Ісландія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Норвегія, Португалія, Великобританія та США, а потім ратифікований всіма зазначеними державами [2].

Література:

1. Статут ООН. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_014#Text
2. Північноатлантичний договір. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/950_008#Text

**Цивільне та сімейне право. Цивільне процесуальне
право. Комерційне право. Житлове право. Зобов'язальне
право. Міжнародне приватне право. Трудове право та
право соціального забезпечення**



*Гутник Євгенія Степанівна
студентка 3 курсу юридичного
факультету Запорізького
національного університету*

*Науковий керівник: Алімов Кирило
Олександрович, кандидат юридичних
наук, доцент, Запорізький
національний університет*

**ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ МЕДІАЦІЇ ЯК СПОСОБУ
АЛЬТЕРНАТИВНОГО ВРЕГУЛЮВАННЯ СПОРІВ**

Медіація, переговори та арбітраж є способами альтернативного врегулювання спорів. Питання офіційного запровадження медіації є актуальним, оскільки наразі її становище в цивільному процесуальному праві залишається досить невизначеним. На розгляд Верховної Ради було подано декілька законопроектів, які б регулювали процедуру медіації.

Проблематику законодавчого запровадження медіації досліджують науковці Т. Цувіна, Т. Кисельова, Я. Головачов, Н. Крестовська, Л. Романадзе та інші.

На сьогодні медіація використовується для вирішення сімейних, трудових, комерційних, земельних та деяких інших спорів, однак немає точного законодавчого переліку всіх категорій. У Законі України «Про безоплатну правову допомогу» надання особі допомоги в забезпеченні доступу до вторинної правової допомоги та медіації є правовою послугою [1]. Навчання медіації здійснюється за проектами та програмами громадських об'єднань (наприклад, Українського центру медіації, Української академії медіації) у співпраці з фахівцями з Великобританії,

США, Німеччини. Однак в Україні відсутні кваліфікаційні вимоги для можливості зайняття професійною медіацією.

Медіація - структурований процес, за допомогою якого дві або більше сторін спору намагаються самостійно, на добровільній основі, досягти згоди для вирішення спору за підтримки медіатора. Може бути ініційована самими сторонами або у результаті пропозиції чи розпорядження суду, або для виконання припису законодавства [2]. За класифікацією Т.А. Цувіної, медіація може бути присудовою (судовою) та досудовою. Присудова медіація буває 1) зовнішньою (суддя передає справу на розгляд медіатору, який обирається сторонами, займається наданням послуг приватно та зареєстрований як медіатор; та 2) внутрішньою (проводиться суддями-медіаторами або працівниками суду. Якщо медіатором є суддя, то він не входить до складу суду, що розглядає зазначену справу) [3]. Моделі системи медіації розглядалися також в програмному документі «Інтеграція медіації в судову систему України» за авторством Т. Кисельової у рамках проекту Ради Європи «Підтримка впровадженню судової реформи в Україні» [4]. На основі зроблених автором досліджень «пілотних» проектів медіації при судах, виділено окремі моделі медіації.

Перша – добровільна позасудова медіація. Медіаторів мають готувати поза межами суду, вони співпрацюють з адміністрацією суду та внесені до списку зовнішніх медіаторів. Суддя пропонує передати справу до медіатора, сторони у разі погодження обирають медіатора. Якщо за результатами медіації сторони не дійшли згоди, тоді суддя виносить рішення у справі. Т. Кисельова відмічає невизначеність питання оплати послуги медіаторів, як в разі оформлення угоди, так і недосягнення згоди [4]. Можливо запропонувати оплату послуг сторонами порівну у разі успішної допомоги медіатора, та включення до переліку судових витрат у разі продовження судового розгляду.

Другий шлях впровадження – підготовка суддів із медіації. Згідно із сіткою Л. Ріскіна, медіація поділяється на оціночну та фасилітаційну. В Україні переважає саме фасилітаційна медіація, за якої медіатор лише допомагає сторонам з'ясувати інтереси, сильні та слабкі сторони учасників, виробити вигідний для обох сторін варіант вирішення спору, можливі наслідки неврегулювання спору, варіанти судового чи іншого вирішення спору [5]. Отже згідно з другою моделлю судді можуть

виступати як медіатори. Якщо справу можна вирішити за допомогою медіації, то суддя передає її до іншого судді того ж самого суду, який проводить медіацію в спеціальному приміщенні. Після процедури медіації сторони повертаються до судді-доповідача, незалежно від результату. Якщо сторони не дійшли згоди, суддя виносить рішення у справі [4].

На сучасному етапі Цивільний процесуальний кодекс України (далі за текстом – ЦПК) у ст. 201-205 містить положення про врегулювання спору за участю судді (далі – ВСзУС), однак, ця процедура є лише дотичною до медіації [6]. Варто розглянути основні відмінності ВСзУС від медіації. Згідно із ст. 201 ЦПК, ВСзУС проводиться за згодою сторін до початку розгляду справи по суті, крім випадку, якщо у справу вступила третя особа, яка заявляє самостійні вимоги щодо предмета спору [6]. На відміну від цього, медіація може бути застосована на будь-якій стадії.

ЦПК встановлює, що провадження зупиняється ухвалою, і сторони можуть досягти згоди протягом розумного строку, – але не більше тридцяти днів з дня постановлення ухвали, у разі недосягнення згоди повторне ВСзУС не допускається [6]. При медіації термін не обмежується та можливе повторне звернення до процедури.

При медіації сторони за згодою обирають медіатора, а при ВСзУС посередником є той суддя, в провадженні якого перебуває справа. Я. Головачов наголошує, що суддя все ж не є медіатором, він залишається виключно фахівцем у галузі права, чий досвід та знання судової практики можуть призвести до вдалого улагодження конфлікту в стадії судового провадження [7].

Медіатор може відмовитися від проведення процедури, але суддя таким правом не наділяється – він може лише заявити про самовідвід з передбачених у ЦПК підстав. Також у ч. 2 ст. 37 ЦПК міститься обмеження, що суддя, який брав участь у ВСзУС, не може брати участі в розгляді цієї справи по суті або перегляді будь-якого ухваленого в ній судового рішення [6].

ВСзУС не є заповненням прогалини у цивільно-процесуальному законодавстві – потрібно законодавчо запровадити саме медіацію як альтернативний спосіб врегулювання спору. За своєю суттю ВСзУС залишається розглядом справи в судовому порядку, при якому суддя орієнтується на позиції сторін, а не на інтереси, і може запропонувати

сторонам потенціальний шлях мирного врегулювання спору. Отже, в цивільному процесі можуть застосовуватися і ВСзУС, і медіація, оскільки вони є різними механізмами. Згідно з наведеними вище моделями медіації, які були випробувані на практиці, внутрішня присудова модель створює зайве навантаження на судову систему та суддів, і її буде важко відмежувати від ВСзУС. Було б доцільно використовувати два види медіації: позасудову - в спорах, які не були передані на судовий розгляд, та зовнішню присудову - коли справа перебуває в провадженні суду.

Проаналізуємо законопроект 2020 року. Серед позитивних рис варто відмітити запровадження принципів медіації - добровільності, конфіденційності, незалежності та нейтральності медіатора, неупередженості медіатора, самовизначення та рівності прав сторін медіації [8]. Це відповідає вже наявному положенню у ст. 70 ЦПК: не може бути допитана як свідок особа, якій були довірені відомості у зв'язку з проведенням послуг посередництва (медіації). Можливо, варто було б запровадити поняття «таємниці процедури медіації» для запобігання розкриттю конфіденційної інформації. Окрім того, нейтральність медіатора є підставою для доповнення законодавства нормами про відвід, самовідвід та заборону здійснювати представництво особою, яка виконувала функції медіатора під час врегулювання спору.

Вимоги до медіатора зводяться до проходження певної кількості годин практичного та теоретичного навчання. Базову підготовку можна проходити як в Україні, так і за її межами [8], що дозволяє краще перейняти досвід провідних країн із активним зверненням до процедури медіації. Отже, вища юридична освіта не є обов'язковою для медіатора – залежно від виду спору, медіатором може бути особа з економічною, психологічною освітою, оскільки при фасилітаційній медіації робота посередника полягає в допомозі сторонам порозумітися, прийти до консенсусу із врахуванням інтересів обох сторін.

Згідно з проектом закону, сторони можуть укласти медіаційну угоду як окрему угоду або застереження у договорі. Застосування медіації передуює зверненню до суду – це і є позасудова (приватна) медіація. У разі невиконання чи неналежного виконання угоди за результатами медіації сторони можуть звернутися до суду, третейського суду, міжнародного комерційного арбітражу. Після відкриття провадження в суді сторони також мають право застосувати процедуру медіації в ході провадження.

Відповідно, мають бути внесені зміни до ст. 197 ЦПК в такому вигляді: «у підготовчому засіданні суд з'ясовує...чи бажають сторони укласти мирову угоду, передати справу на розгляд третейського суду, передати справу на розгляд медіатора або звернутися до суду для проведення врегулювання спору за участю судді». Як і у випадку з ВСзУС, при виявленні сторонами бажання звернутися до медіації на будь-якій стадії, суддя має зупинити провадження.

В якості висновку варто зазначити, що найбільш перспективним варіантом є запровадження фасилітаційної позасудової медіації для досудового врегулювання спору та зовнішньої присудової - після відкриття провадження у справі. Медіаторами можуть бути особи із вищою освітою, які пройшли навчальну програму. Відповідно, необхідно буде утворити реєстри медіаторів та затвердити обов'язкові вимоги до особи, яка подає заяву для внесення у реєстр. Запровадження медіації матиме результатом внесення змін до цивільно-процесуального законодавства для забезпечення можливості сторін звернутися до цього альтернативного способу врегулювання спору.

Література:

1. Про безоплатну правову допомогу: Закон України від 02.06.2011. *Відомості Верховної Ради України*. 2011. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3460-17#Text> (дата звернення: 18.03.2021)
2. Про деякі аспекти медіації у цивільних та господарських правовідносинах: Директива 2008/52/ЄС Європейського Парламенту та Ради. Офіційний вісник Європейського Союзу від 21.05.2008 р. Неофіційний переклад. URL: <https://ukrmediation.com.ua/images/DOCS/Model-documents/mediation-directive-ukr.pdf> (дата звернення: 18.03.2021)
3. Цувіна Т.А. Впровадження інституту присудової медіації як перспективний напрям реформування цивільного процесуального законодавства. *Україна на шляху до Європи: реформа цивільного процесуального законодавства: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції*. Київ, 2017. С. 195–200 URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/12731/1/Cuvina_195-200.pdf (дата звернення: 18.03.2021)

4. Кисельова Т. Інтеграція медіації в судову систему України. Програмний документ. Київ. 2017. URL: <https://rm.coe.int/kyselova-t-mediation-integration-ukr-new-31-07-2017/168075c1e7> (дата звернення: 18.03.2021)
5. Медіація у професійній діяльності юриста. Підручник. /за ред. Наталі Крестовської, Луїзи Романадзе. Одеса. 2019. 462 ст. URL: <http://namu.com.ua/ua/downloads/-pidrychnik-dlya-uristov/pidrychnik%20z%20mediacii.pdf> (дата звернення: 18.03.2021)
6. Цивільний процесуальний кодекс України : Закон України від 18.03.2004 р. № 1618-IV. Відомості Верховної Ради України. 2004. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15#Text> (дата звернення: 18.03.2021)
7. Головачов Я. Врегулювання спорів за участю судді: «Що?» і «Як?». *Юридична Газета online*. №9 (715). URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/sudova-praktika/vregulyuvannya-sporiv-za-uchastyu-suddi-shcho-i-yak.html> (дата звернення: 18.03.2021)
8. Проект Закону про медіацію від 19.05.2020 №3504. URL: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=68877&pf35401=527488> (дата звернення: 18.03.2021)

*Дяків Роман Васильович
слухач Центру післядипломної
освіти, заочного і дистанційного
навчання, Львівський державний
університет внутрішніх справ*

*Науковий керівник: Кучер Віталій
Орестович, кандидат юридичних
наук, доцент, Львівський державний
університет внутрішніх справ*

ПРИВІД ЯК ЗАХІД ПРИМУСУ В ЦИВІЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Заходами процесуального примусу є процесуальні дії, що вчиняються у визначених кодексом випадках з метою спонукання відповідних осіб до виконання встановлених у суді правил,

добросовісного виконання процесуальних обов'язків, припинення зловживання правами та запобігання створенню протиправних перешкод у здійсненні судочинства (ст. 143 Цивільного процесуального кодексу України (далі – ЦПК України)).

Заходи процесуального примусу, як і будь-які інші заходи державного примусу, тісно пов'язані з обмеженням прав і свобод. Вони є формою цивільно-процесуальної відповідальності учасників процесу за невиконання процесуальних обов'язків. Заходи процесуального примусу застосовуються судом з метою припинення правопорушення, а також для стимулювання учасників цивільного процесу, щодо виконання ними своїх процесуальних обов'язків.

Стаття 144 ЦПК України визначає, що заходами процесуального примусу є: попередження; видалення із залу судового засідання; тимчасове вилучення доказів для дослідження судом; привід; штраф.

Привід полягає в примусовому супроводженні працівником органу Національної поліції особи, щодо якої він застосовується, до зали суду з відшкодуванням в дохід держави витрат на його здійснення.

Привід може застосовуватися лише до свідка, протиправність дій якого полягає у порушенні встановленого у ст. 69 ЦПК України обов'язку з'явитися до суду у визначений час і дати правдиві показання про відомі йому обставини.

Не підлягають приводу в суд особи, які не можуть бути допитані як свідки (ст. 70 ЦПК України), а також малолітні та неповнолітні особи, вагітні жінки, особи з інвалідністю I і II груп, особи, які доглядають дітей віком до шести років або дітей з інвалідністю.

Привід може застосовуватися за наявності певних умов. Як зазначає В.І. Бобрик, до таких умов слід віднести: свідка належним чином повідомили про час і місце судового засідання; він не з'явився в судові засідання без поважних причин або не повідомив про причини своєї неявки; він не підпадає під категорію осіб, до яких не дозволено застосовувати цей захід [1, с. 20].

Особа повинна бути належним чином викликана до суду судовою повісткою або сповіщена про час та місце судового засідання за допомогою телеграми, факсимільного повідомлення, інших засобів зв'язку, які забезпечують фіксацію повідомлення або виклику. Особа

вважається належним чином сповіщеною, якщо вона отримала повістку за п'ять днів до судового засідання.

До поважних причин неприбуття у судове засідання можна віднести хворобу особи, яка підтверджується відповідною довідкою медичної установи, надзвичайні події природного, техногенного та іншого характеру, які мають певне підтвердження тощо). Також причиною неприбуття у судове засідання може бути інша поважна причина, наприклад особистого характеру, про яку особа, участь якої визнана обов'язковою, повинна повідомити заздалегідь.

Привід свідка до суду здійснюється за ухвалою суду, у якій має бути зазначено ім'я фізичної особи, яка підлягає приводу, місце проживання, роботи чи навчання, підстави застосування приводу, коли і куди ця особа повинна бути доставлена, кому доручається здійснення приводу. Ухвала про привід у суд передається для виконання до відповідного органу Національної поліції України за місцем провадження у справі або за місцем проживання, роботи чи навчання особи, яка підлягає приводу.

Керівник органу Національної поліції, після отримання з суду належним чином засвідчену копію ухвали про привід особи, призначає виконавця з числа підпорядкованих йому осіб. Частина 5 ст. 147 ЦПК України, покладає на виконавця ухвали про привід – працівника органу Національної поліції України, обов'язок про оголошення ухвали учаснику процесу.

Як зазначають С.О. Кузніченко та О.О. Кашкаров, після оголошення ухвали про привід, особа, щодо якої виконується привід, повинна покоритись законним вимогам працівника правоохоронного органу. В разі непокорі виконавець ухвали має право застосувати до особи заходи фізичного впливу та спеціальні засоби, а також скласти протокол про адміністративне правопорушення, передбачене ст. 185 КпАП України [2, с. 80].

У разі неможливості виконання приводу за об'єктивних умов, виконавець – працівник органу Національної поліції, складає відповідний документ (рапорт) на ім'я керівника органу Національної поліції, у якому зазначається причини невиконання (виїзд особи за кордон, смерть особи, щодо якої винесено ухвалу, тощо). Документ (рапорт) виконавця ухвали та копія ухвали повинні бути негайно скеровані до суду.

Література:

1. Бобрик В.І. Заходи процесуального примусу: порівняльно-правовий аналіз у різних видах цивілістичного судочинства. *Підприємництво, господарство і право*. 2014. № 10. С. 16-22.
2. Кузніченко С.О., Кашкаров О.О. Заходи процесуального примусу, передбачені кодексом адміністративного судочинства України. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Юридичні науки*. 2008. Том 21 (60), № 1. С. 75-81.

*Лазаряк Ігор Ярославович
слухач Центру післядипломної
освіти, заочного і дистанційного
навчання, Львівський державний
університет внутрішніх справ*

*Науковий керівник: Кучер Віталій
Орестович, кандидат юридичних
наук, доцент, Львівський державний
університет внутрішніх справ*

ПОРУШЕННЯ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ ТА СУСПІЛЬСТВА У ГОСПОДАРСЬКОМУ ЗОБОВ'ЯЗАННІ

Після прийняття 16 січня 2003 р. Господарського кодексу України (далі – ГК України) у ст. 208 було визначено таку підставу визнання господарського зобов'язання недійсним, як таке, що вчинено з метою, яка завідомо суперечить інтересам держави і суспільства. При наміру в обох сторін – у разі виконання зобов'язання обома сторонами – в доход держави за рішенням суду стягується все одержане ними за зобов'язанням, а у разі виконання зобов'язання однією стороною з другої сторони стягується в доход держави все одержане нею, а також все належне з неї першій стороні на відшкодування одержаного. У разі наявності наміру лише у однієї із сторін усе одержане нею повинно бути повернено другій стороні, а одержане останньою або належне їй на відшкодування виконаного стягується за рішенням суду в доход держави.

Для з'ясування цього поняття показовим є рішення Конституційного Суду України від 8 квітня 1999 р. у справі за конституційним поданням Вищого арбітражного суду України та Генеральної Прокуратури України щодо офіційного тлумачення положень ст. 2 Арбітражного процесуального кодексу України (справа про представництво прокуратурою України інтересів держави та суспільства), де розкривається зміст поняття «інтереси держави». Суд вказав: державні інтереси закріплюються як нормами Конституції України, так і нормами інших правових актів. Інтереси держави відрізняються від інтересів інших учасників суспільних відносин. В основі перших завжди є потреба у здійсненні загальнодержавних (політичних, економічних, соціальних та інших) дій, програм, спрямованих на захист суверенітету, територіальної цілісності, державного кордону України, гарантування її державної, економічної, інформаційної, екологічної безпеки, охорону землі як національного багатства, захист прав усіх суб'єктів права власності та господарювання тощо [1].

Тому інтереси держави та суспільства порушуються у разі порушення нормативних актів, у яких вони закріплені. Безпосереднім об'єктом посягання з боку учасників незаконного правочину є публічно-правові акти за своєю природою [2, с. 186].

Визначаючи недійсність господарського договору з підстав суперечності інтересам держави та суспільства, В. Ю. Саленко до таких правочинів відносить договори, що вчиняються з умислом щодо порушення нормативно-правових актів, що регулюють господарські відносини та пов'язані з захистом економічної конкуренції, управлінням об'єктами державної власності, оподаткуванням тощо. До таких договорів слід відносити договори, що спрямовані на ухилення суб'єктами господарювання від сплати податків, незаконне відчуження або користування об'єктами права власності, обмеження конкуренції, зайняття забороненими видами господарської діяльності, а також інші договори [3, с. 192].

Орієнтовний перелік правочинів, що суперечать інтересам держави та суспільства, визначив Вищий Господарський Суд України у п. 3.6 Постанови Пленуму від 29 травня 2013 р. № 11 «Про деякі питання визнання правочинів (господарських договорів) недійсними». Зокрема до таких господарських договорів Пленум відніс ті, що посягають на

суспільні, економічні та соціальні основи держави і суспільства і спрямовані, зокрема, на: використання всупереч законові державної або комунальної власності; незаконне заволодіння, користування розпорядження (зокрема відчуження) об'єктами права власності українського народу – землею як основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави, її надрами, іншими природними ресурсами (статті 14, 15 Конституції України); відчуження викраденого майна; виробництво і відчуження певних об'єктів, вилучених або обмежених у цивільному обігу (відповідні види зброї, боєприпасів, наркотичних засобів, іншої продукції, що має властивості, небезпечні для життя та здоров'я громадян, тощо); виготовлення і поширення літератури та іншої продукції, що пропагує війну, національну, расову чи релігійну ворожнечу; приховування від оподаткування доходів, інше ухилення від сплати податків; виготовлення чи збут підробних документів і цінних паперів; незаконне вивезення за кордон валютних коштів, матеріальних чи культурних цінностей; використання власного майна на шкоду інтересам суспільства, правам, свободі та гідності громадян [4].

Оціночна конструкція «інтереси держави та суспільства» покликана виконувати універсальну заборонну функцію. Під такий антисоціальний правочин мають підпадати правочини, які порушують публічні нормативно-правові акти: валютне, митне, податкове, антимонопольне та інше публічно-правове законодавство, в якому закріплені основи державного ладу, політичної системи, економічної безпеки держави.

Література:

1. Рішення Конституційного Суду України від 8 квітня 1999 р. Справа № 1-1/99. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v003p710-99>.
2. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. М.: Статут, 2001. 842 с.
3. Саленко В. Ю. Щодо питання про поняття недійсного господарського договору, що суперечить інтересам держави та суспільства. *Часопис Київського університету права*. 2011. № 3. С. 190-193.
4. Про деякі питання визнання правочинів (господарських договорів) недійсними: Постанова Пленуму Вищого Господарського Суду України від 29 травня 2013 р. № 11. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0011600-13/print1387798147064288>

*Пецух Наталія Мирославівна
слухач Центру післядипломної
освіти, заочного і дистанційного
навчання, Львівський державний
університет внутрішніх справ*

*Науковий керівник: Кучер Віталій
Орестович, кандидат юридичних
наук, доцент, Львівський державний
університет внутрішніх справ*

ОКРЕМІ ПИТАННЯ НЕДІЙСНОСТІ ЗАПОВІТУ

Інститут спадкування вважається одним з найголовніших в цивільному праві України, при цьому у ЦК України не в повній мірі врегульовані питання наслідків вчинення недійсного заповіту.

Наслідки недійсності заповіту залежать від того чи виконано заповіт. Якщо заповіт не був виконаний, то достатньо факту констатації недійсності заповіту. Такий заповіт не породжує правових наслідків: нечинними є заповідальні розпорядження, заповідальний відказ (ст. 1238 ЦК України) та покладення (ст. 1240 ЦК України), складені за життя спадкодавця.

Відповідно до ч. 4 ст. 1257 ЦК України у разі недійсності заповіту спадкоємець, який за цим заповітом був позбавлений права на спадкування, одержує право на спадкування за законом на загальних підставах. Це правило не застосовується до негідних спадкоємців (ст. 1224 ЦК України).

Недійсність заповіту необхідно визначати на момент його складання та посвідчення. Так, заповіт, складений обмежено дієздатною особою, є нікчемним незважаючи на відновлення цивільної дієздатності на момент відкриття спадщини. І навпаки: визнання особи недієздатною на момент відкриття спадщини не впливає на чинність заповіту, складеного дієздатною особою.

Недійсність заповіту може бути *повною або частковою*. При частковій недійсності заповіту недоліки можуть стосуватися окремих заповідальних розпоряджень або їх частин. Відповідно до ч. 3 ст. 1257 ЦК

України недійсність окремого розпорядження, що міститься у заповіті, не має наслідком недійсності іншої його частини. Недійсність окремої частини заповіту не має наслідком недійсності інших його частин і правочину в цілому, якщо можна припустити, що правочин був би вчинений і без включення до нього недійсної частини (ст. 217 ЦК України). Наприклад, заповіт визнається недійсним в певній частині, якщо заповідач позбавив права на спадщину обов'язкових спадкоємців; розпорядився усім майном, хоча йому належала лише частина (наприклад, не врахована частка іншого з подружжя у спільному майні) тощо.

Як зазначає Є.О. Рябоконт'ю положення ч. 3 ст. 1257 ЦК України застосовуються у тому випадку, коли внаслідок недійсності окремого розпорядження заповіт не визнається повністю недійсним [1, с. 127].

Наступним наслідком недійсності заповіту є відновлення раніше складеного заповіту, якщо він визнається недійсним як такий, що вчинено дієздатною фізичною особою, яка у момент його вчинення не усвідомлювала значення своїх дій та (або) не могла керувати ними (ст. 225 ЦК України) або під впливом насильства (ст. 231 ЦК України). Визнання заповіту недійсним з інших підстав не відновлює чинності попереднього заповіту.

У разі виконання заповіту (прийняття спадщини), все виконане підлягає передачі особі, яка має право на таке майно. Це можуть бути спадкоємці за законом або спадкоємці за заповітом, який відновлює чинність після визнання заповіту недійсним на підставах, передбачених у ст.ст. 225, 231 ЦК України. Можна погодитися з Ю.О. Заїкою, що захист прав зацікавлених осіб у таких випадках повинен здійснюватися за допомогою позову про витребування майна і відшкодування збитків на підставі глави 83 ЦК України «Набуття, збереження майна без достатньої правової підстави» [2, с. 94-95].

Від недійсності заповітів необхідно відрізняти їх нечинність [1, с. 127-128; 3]. Нечинними є заповіти, наприклад, у випадку припинення права власності на зазначену у заповіті річ, смерть спадкоємця за заповітом до відкриття спадщини, неприйняття або відмова від прийняття спадщини усіма спадкоємцями за заповітом тощо. Про випадок втрати заповітом чинності також йдеться у постанові Пленуму Верховного Суду України № 7 від 30.05.2008 р. «Про судову практику у справах про спадкування», де у п. 18 зазначено, що розірвання шлюбу або визнання

його недійсним після складення заповіту подружжя позбавляє цей заповіт юридичного значення без пред'явлення відповідного позову.

У випадку настання обставин, які зумовлюють втрату чинності заповіту, це відбувається автоматично. Спадкування за заповітом, який втратив чинність, не відбувається, матиме місце спадкування за законом. Заповіт може втратити чинність як повністю, так і в частині заповідальних розпоряджень (наприклад, ч. 4 ст. 1235, ст. 1239).

Література:

1. Заїка Ю.О., Рябоконь Є.О. Спадкове право: навчальний посібник. К.: Юрінком Інтер, 2009. 352 с.
2. Заїка Ю.О. Правові наслідки визнання заповіту недійсним. *Прокуратура. Людина. Держава*. 2005. № 9. С. 94-95.
3. Печений О. Втрата чинності заповітом. Тлумачення заповіту. *Вісник академії правових наук*. 2010. № 4. С. 128-133.

**Кримінальне право. Кримінальне процесуальне право.
Криміналістика. Кримінологія. Кримінально-виконавче
право. Судоустрій. Правоохоронні органи, прокуратура
та адвокатура**



*Гуржій Ольга Борисівна
кандидат технічних наук, відділ
фізико-хімічних досліджень
лабораторії досліджень матеріалів,
речовин і виробів Дніпропетровського
науково-дослідного експертно-
криміналістичного центру
МВС України*

**АСПЕКТИ КРИМІНАЛІСТИЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ СКЛА ТА
ВИРОБІВ З НЬОГО**

Криміналістичне дослідження – розділ криміналістичної техніки, який вивчає закономірності виникнення і руху криміналістично-значущої інформації, що міститься у властивостях матеріалів, речовин і виробів, які є елементами матеріальної обстановки злочину [1]. На сьогоднішній день, досить часто в криміналістичному дослідженні використовуються матеріали і речовини в якості джерела інформації. Криміналістичні дослідження проводяться з метою встановлення тотожності конкретного об'єкта, встановлення загальної родової приналежності матеріалів, встановлення загального джерела походження.

Різноманітні вироби з неорганічного скла широко поширені в різних областях народного господарства і в побуті, а тому їх уламки часто є елементами речової обстановки при розкритті і розслідуванні кримінальних справ різних категорій. Об'єктами судово-експертного дослідження скла можуть бути як уламки скла, так і вироби з нього: при розслідуванні справ дорожньо-транспортних пригод – освітлювальна та світлосигнальна апаратура транспортних засобів (розсіювачі фар, підфарники, покажчики поворотів, стоп-сигнали, електролампи, дзеркала тощо); в справах про вбивство, нанесенні тілесних ушкоджень,

згвалтування чи крадіжки – уламки побутового скла (пляшок, склянок, дзеркал, окулярів тощо) чи частки різних видів виробів зі скла будівельного призначення (віконного, вітринного скла, склоблоків, скловати, склотканини) [2].

Слід зазначити, що під час сучасного досудового розслідування найчастіше призначають експертизу приналежності уламків скла до єдиного цілого за наявністю загальної поверхні розділення між ними, як найбільш значущої ознаки, що встановлюється за допомогою трасологічної експертизи. Однак, у разі якщо загальна поверхня поділу об'єктів відсутня або об'єкти представлені у вигляді мікрочасток, можливе лише проведення порівняльного ідентифікаційного дослідження скла за особливостями зовнішньої будови, внутрішньої структури і складу речовини, що виконується лише експертизою матеріалів, речовин та виробів.

Для успішного та достовірного вирішення як діагностичних, так і ідентифікаційних задач, при вилученні уламків скла обов'язково необхідно керуватися наступними правилами: вилученню підлягають всі виявлені частинки скла або частки схожі на скло; уламки і мікрочастинки вилучають в тому вигляді, в якому вони виявлені: зі збереженням на поверхні всіляких забруднень, нашарувань, слідів вмісту пляшок та інших ємностей, якщо вони присутні; при вилученні віконного скла або його уламків слід позначити низ і верх, зовнішню і внутрішню сторони. Упаковку скляних об'єктів виконують в добре проклеєні паперові або поліетиленові пакети. Використання скляної тари для упакування категорично недопустиме, так як при її руйнуванні відбудеться перемішування уламків тари і вилучених з місця події. При упакуванні скляних об'єктів необхідно вжити заходів, що виключають їх руйнування при транспортуванні.

Дослідження морфологічних ознак дозволяє встановити вид скла і тип виробу. Фізико-хімічні властивості скла, такі як щільність, показник заломлення, твердість напряду залежать від хімічного складу скла і умов температурної обробки, якої зазнавали вироби. Вони практично не змінюються з плином часу і в більшості випадків є стійкими ідентифікаційними ознаками [3]. Але лише використання сучасних методик дослідження (атомно-емісійного спектрального аналізу, атомно-абсорбційного аналізу, інфрачервоного спектрального аналізу, рентгено-

флуоресцентного аналізу, оптичної мікроскопії) та високотехнологічного обладнання дозволяє вирішувати діагностичні та ідентифікаційні завдання на самому високому рівні. Однак, відсутність кваліфікованих експертів в області проведення досліджень скла, трудомісткість методів досліджень та висока вартість необхідного обладнання значно знизила за останні часи можливість проведення криміналістичних експертиз за даним напрямком. Хоча проведення криміналістичної експертизи скла та виробів з нього є актуальним, а іноді і вкрай необхідним етапом досудового розслідування. Адже слідчий чи суд не повинні залишати поза увагою питання, які можуть бути вирішені на основі сучасних досягнень криміналістичної техніки, відмовляючись від призначення експертизи за мотивами швидкості і оперативності слідства, адже відсутність такої дії може слугувати підставою для скасування вироку. Тож для встановлення істини у кримінальній справі працівникам правоохоронних органів необхідно знати можливості експертиз, в яких застосовуються нові наукові методи дослідження матеріалів, речовин і виробів, правильно здійснювати підготовку, призначення та організацію проведення таких експертиз та ефективно взаємодіяти з судовими експертами.

Всі вищевикладені аспекти криміналістичної експертизи скла та виробів з нього визначають практичні завдання, які дозволять підвищити ефективність і реалізацію правосуддя.

Література:

1. Митричев В. С., Хрусталева В. Н. Основы криминалистического исследования материалов, веществ и изделий из них. – СПб.: 2003.
2. Кофанов А. В., Кобилянський О. Л., Давидова О. О. Криміналістичні дослідження скла та кераміки. – Методичні рекомендації. – Київ: 2010.
3. Маньшина А. А., Михайлов М. Д., Соколов И. А. Химия и физика стекла. – СПб.: 2013.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНЕ СПРЯМУВАННЯ

**Економіка, організація і управління підприємствами, галузями,
комплексами**

Бізонич Дмитро Володимирович НАПРЯМИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ
ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЮ ТА ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯМ У ЖКГ
УКРАЇНИ.....3

Оршанська Мар'яна Іванівна ІНВЕСТИЦІЇ В ІНФРАСТРУКТУРНІ
ПРОЄКТИ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....6

Менеджмент

Аніщенко Людмила Олександрівна, Корнєва Тетяна Вікторівна
ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНОЛОГІЙ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ
ПЕРСОНАЛУ В ДЕРЖАВНІЙ УСТАНОВІ.....11

Гайворонская И.В., Рахими А.М. РОЛЬ ОРАТОРСКОГО
ИСКУССТВА В МЕНЕДЖМЕНТЕ.....13

Маркетинг

Єременко Олена Миколаївна СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ
ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ ТЕРИТОРІЇ.....18

Ляшко Ірина Ігорівна ІНТЕРНЕТ РЕКЛАМА ЯК ОДИН ІЗ
ІНСТРУМЕНТІВ ПРЯМОГО МАРКЕТИНГУ.....21

Бухгалтерський облік, аналіз і аудит

<i>Лихоліт Ольга Володимирівна</i> ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ НА МАЛОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	24
--	----

Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці

<i>Іллічева Людмила Максимівна, Авдєєва Тетяна Василівна</i> ОЦІНКА ПАРАМЕТРІВ РОЗПОДІЛУ ЗБИТКІВ СТРАХУВАЛЬНИКА ПРИ ПЕРЕСТРАХУВАННІ.....	27
--	----

Банківська справа. Гроші, фінанси і кредит

<i>Гур'янова Вікторія Сергіївна</i> ІНСТРУМЕНТИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ЦІНОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ.....	30
---	----

<i>Лисяк Олена Миколаївна</i> ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ: СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД.....	33
---	----

Податкова система. Бюджетна система

<i>Арламовська Олена Миколаївна</i> ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	40
--	----

<i>Струк Наталія Петрівна</i> ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ЯК БЮДЖЕТНИЙ ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	43
--	----

Світова економіка та міжнародні економічні відносини

<i>Струк Тарас Васильович</i> ВПЛИВ ЕКОНОМІКО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МЕКСИКИ НА УЧАСТЬ У МІЖНАРОДНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ.....	45
--	----

ЮРИДИЧНЕ СПРЯМУВАННЯ

Теорія та історія держави і права. Філософія права. Історія політичних і правових вчень

<i>Сухонос Володимир Вікторович, Сухонос Віктор Володимирович</i> СПРАВА «ВЕСНА» ЯК ПЕРША СПРОБА АНТИВОЄННИХ СТАЛІНСЬКИХ РЕПРЕСІЙ: ІСТОРИКО-ПОЛІТИЧНІ ВИТОКИ І ПРАКТИКА ПРАВОЗАСТОСУВАННЯ.....	50
--	----

Конституційне право. Конституційне процесуальне право. Міжнародне право

<i>Maksurov Alexey Anatolevich</i> COORDINATION OF LEGAL TACTICS IN LITHUANIAN LAW.....	56
---	----

<i>Подойніцин Валерій Михайлович</i> ПЕРЕДУМОВИ ПІДПИСАННЯ ПІВНІЧНОАТЛАНТИЧНОГО ДОГОВОРУ.....	58
---	----

Цивільне та сімейне право. Цивільне процесуальне право. Комерційне право. Житлове право. Зобов'язальне право. Міжнародне приватне право. Трудове право та право соціального забезпечення

<i>Гутник Євгенія Степанівна</i> ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ МЕДІАЦІЇ ЯК СПОСОБУ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ВРЕГУЛЮВАННЯ СПОРІВ.....	60
---	----

Дяків Роман Васильович ПРИВІД ЯК ЗАХІД ПРИМУСУ В ЦИВІЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ.....65

Лазаряк Ігор Ярославович ПОРУШЕННЯ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ ТА СУСПІЛЬСТВА У ГОСПОДАРСЬКОМУ ЗОБОВ'ЯЗАННІ.....68

Пецух Наталія Мирославівна ОКРЕМІ ПИТАННЯ НЕДІЙСНОСТІ ЗАПОВІТУ.....71

**Кримінальне право. Кримінальне процесуальне право.
Криміналістика. Кримінологія. Кримінально-виконавче право.
Судоустрій. Правоохоронні органи, прокуратура та адвокатура**

Гуржій Ольга Борисівна АСПЕКТИ КРИМІНАЛІСТИЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ СКЛА ТА ВИРОБІВ З НЬОГО.....74

НАУКОВА СПІЛЬНОТА

www.spilnota.net.ua

П'ятдесят п'яти економіко-правові дискусії

24 березня 2021 р.

**Матеріали міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції**

Підписано до друку 02.04.2021р.
Формат 60х84/16. Папір офсетний. Друк на дублікаторі.
Умов.-друк. арк. 4,5. Обл.-вид. Арк 4,95.
Тираж 80 прим.

Громадська організація «Наукова спільнота»
46027, Україна, м. Тернопіль, вул. Загребельна, 23
Ідентифікаційний код 41522543
тел. 0979074970
E-mail: rusenkos@ukr.net

Віддруковано ФО-П Шпак В.Б.
Свідоцтво про державну реєстрацію № 073743
СПП № 465644
Тел. 097 299 38 99
E-mail: tooums@ukr.net

