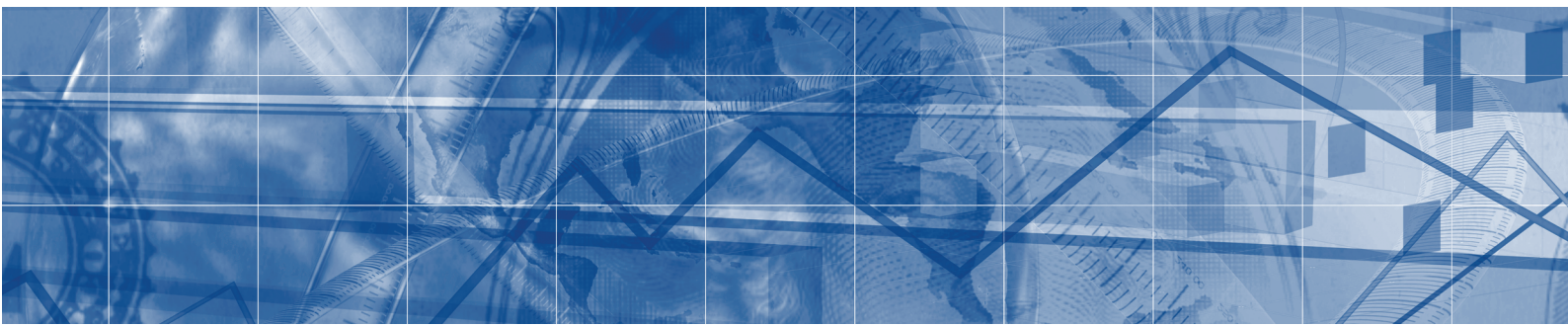




Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця № 4

Журнал

грудень 2024



ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

**Молодіжний економічний вісник
ХНЕУ ім. С. Кузнеця**

№ 4
грудень 2024
Журнал

Виходить щоквартально

Засновник – ХНЕУ ім. С. Кузнеця.
Видавець – ФОП Стожук А. П.

Затверджено на засіданні
вченої ради університету
Протокол № 15 від 17.12.2024 р.

Ідентифікатор медіа: R30-02756
(рішення Національної ради України
з питань телебачення і радіомовлення
№ 685, протокол № 9 від 7 березня 2024 року).

Періодичність – щоквартально.
Мова видання – українська, англійська, французька, німецька.

Засновано в січні 2015 року згідно з рішенням вченої ради.

Редакційна колегія

Пилипенко А. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ імені Семена Кузнеця (головний редактор)

Бриль М. С. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Власенко Т. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Вовк В. А. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Гриневич Л. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Журавльова І. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Яценко Р. М. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Малярець Л. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Назарова Г. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Пушкар О. І. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Тищенко В. Ф. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Чернишов В. В. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Ястремська О. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Поштова адреса засновника:

61165, Україна, м. Харків, пр. Науки, 9а, Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Конт. телефон: (057)702-03-04

Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.

Рішення про розміщення статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення.

Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.

У разі копіювання чи передрукування матеріалів посилання на електронний журнал обов'язкове.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи ДК № 4853 від 20.02.2015 р.

© Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця, 2024



ЗМІСТ

| | |
|---|----|
| Аляб'єва Я. В. Диджиталізація договірного права: юридичні виклики укладення електронних договорів | 5 |
| Андрущенко Є. В. Застосування представництва в електронній комерції | 8 |
| Артьоменко П. О. Роль договірного права у міжнародному менеджменті | 10 |
| Белевцова Д. О. Договір найму (оренди) транспортного засобу: юридичні аспекти та цікаві випадки | 12 |
| Безкоровайна С. П. Особливості обліку основних засобів сільськогосподарських підприємств в умовах воєнного стану | 15 |
| Бонтей Д. В. Оцінка ефективності міжнародної співпраці українських органів місцевого самоврядування | 17 |
| Бутенко К. В. Особливості правового регулювання донату як форми укладення договору пожертви | 21 |
| Ванюшкін О. Д. Взаємодія Україна-НАТО: контекст і перспективи | 24 |
| Васковець А. С. Особливості обліку кредитних операцій: овердрафт, репо та факторинг | 27 |
| Ващенко Ю. О. Особливості укладення електронних договорів у сучасному праві | 29 |
| Гисар С. Ю. Удосконалення маркетингової діяльності підприємства оптової торгівлі | 31 |
| Гонтаренко Д. О. Особливості та перспективи впровадження системи електронного документообігу в бюджетних установах України | 34 |
| Гриценко Ю. О. Контент-маркетинг як важливий елемент маркетингової стратегії компанії | 36 |
| Дворська О. О. Особливості формування асортименту продуктів кондитерської галузі на основі маркетингового підходу | 39 |
| Демидова Д. В. Правовий аспект використання тварин у наукових дослідженнях | 43 |
| Деревицька Є. В. Шляхи підвищення ефективності використання ресурсів сільськогосподарського підприємства | 45 |
| Деревицька Є. В. Роль ефективного використання ресурсів у забезпеченні розвитку сільськогосподарських підприємств | 48 |
| Золочевська А. Ю. Аналіз теоретичних підходів до визначення поняття «маркетингова діяльність підприємства» | 52 |
| Зяцько О. В. Деякі правові аспекти спадкування неповнолітньою особою | 54 |
| Карпенко С. І. Засоби масової інформації як інструмент міжнародних відносин | 57 |
| Касарім Д. М. Еволюція стратегічного партнерства між США та Індією: виклики та можливості в контексті Індो-Тихоокеанської стратегії | 60 |
| Клименко Д. О. Питання гендерної рівності в праві України | 63 |
| Кобаладзе З. В. Щодо договору купівлі-продажу авто в сучасних умовах | 66 |
| Король Є. В. Наслідки впливу строку для прийняття спадщини | 68 |
| Косий І. В. Застосування архітектури headless cms для розроблення вебзастосунків | 70 |
| Кривенко Р. К. Деякі правові аспекти договору про сурогатне материнство | 73 |
| Кривошея А. О. Спадкування бізнесу: правові аспекти передачі корпоративних прав | 75 |
| Кузьменко Д. Є. Стратегія сталого розвитку для виробничих підприємств: ключові етапи розробки та успішного впровадження | 79 |
| Курилко О. Р. Правові аспекти регулювання немайнових відносин подружжя за шлюбним договором | 81 |
| Лиманський Я. В. Управління людськими ресурсами як фактор підвищення ефективності підприємницької діяльності | 84 |



| | |
|--|-----|
| Лохман Ю. В. Особливості маркетингових комунікацій в публічному управлінні..... | 87 |
| Любченко Н. О., Бринза Н. О. Створення інтерактивного проекту екскурсій за картами руйнувань | 91 |
| Ляшко К. А. Перспективи впровадження системи ICTS на українських підприємствах..... | 94 |
| Мінченко А. В. Сучасні особливості здійснення розрахункових операцій підприємства та їх обліку | 97 |
| Маркіна С. С. Романо-германська система права та її підвиди | 100 |
| Німа А. О. Особливості складання звітності бюджетних установ | 102 |
| Олійник Ю. В. Фраудаторний правочин | 105 |
| Панченко Д. С. Обґрунтування стратегічних рішень для підвищення конкурентоспроможності в умовах глобалізації..... | 107 |
| Петровська Є. М. Правові аспекти договорів у сфері ІТ | 111 |
| Петько А. А. Фактори впливу на довгострокові темпи економічного зростання країн світу | 114 |
| Подольська С. Ю. Сутність стратегічних позицій та роль їх оцінювання в забезпеченні подальшого розвитку підприємства | 119 |
| Подольська С. Ю. Методи оцінювання стратегічних позицій підприємства | 121 |
| Поляков І. В. Управління ризиками підприємства для забезпечення його конкурентоспроможності..... | 124 |
| Попова В. К. Методи оцінювання ефективності стратегічного управління в умовах економічної нестабільності | 129 |
| Приходько В. Є. Аналіз сучасних методів ухвалення управлінських рішень..... | 132 |
| Рекалова А. С. Правові аспекти визнання правочину недійсним..... | 135 |
| Самотой К. О. Геополітичні наслідки війни в Україні для системи міжнародних відносин..... | 137 |
| Самотой К. О. Вплив глобалізації на міжнародні відносини: нові можливості та загрози | 140 |
| Скрябіна П. Є. Проблема неформальних трудових відносин | 143 |
| Сорочан Д. Е. Етапи впровадження роботизованих систем у складський процес підприємства | 146 |
| Сотникова А. В. Захист прав споживачів у сфері електронної комерції | 148 |
| Столбова Я. Д. Сутність і особливості маркетингової політики просування некомерційних організацій..... | 151 |
| Тараненко М. І. Правові аспекти захисту інтелектуальної власності в умовах розвитку цифрових технологій | 154 |
| Тимофєєва С. О. Домашнє насильство як кримінально-правове явище..... | 156 |
| Тимошенко Ю. С. Порівняння національних і міжнародних стандартів щодо розкриття інформації з обліку доходів | 160 |
| Фойницька С. Г. Цивільне право і штучний інтелект: правосуб'єктність і відповідальність..... | 162 |
| Циганок Ю. С. Нормативно-правове регулювання екологічної логістики в Україні..... | 164 |
| Чернокур А. В. Методи й інструменти ретеншн-маркетингу в сучасному бізнесі | 167 |
| Чубакова В. В. Реформування системи обліку в Україні за вимогами міжнародних стандартів фінансової звітності..... | 170 |
| Шкарупета В. А. Регіональне лідерство Японії в Індо-Тихоокеанському регіоні | 173 |



ДИДЖИТАЛІЗАЦІЯ ДОГОВІРНОГО ПРАВА: ЮРИДИЧНІ ВИКЛИКИ УКЛАДЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ДОГОВОРІВ

УДК 347.44:004.7

Аляб'єва Я. В.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано основні юридичні виклики укладення електронних договорів у процесі диджиталізації договірної права. Розглянуто ключові аспекти нормативно-правового регулювання, проблеми забезпечення безпеки даних та електронної ідентифікації.

Ключові слова: електронний договір, диджиталізація, договірне право, юридичні виклики, електронна ідентифікація.



Annotation. The article analyzes key legal challenges in the conclusion of electronic contracts during the digitalization of contract law. Key aspects of legal regulation, data security issues, and electronic identification are examined.

Keywords: electronic contract, digitalization, contract law, legal challenges, electronic identification.



Диджиталізація кардинально змінює правову сферу, зокрема договірне право, яке адаптується до викликів сучасного цифрового середовища. Особливу увагу привертають електронні договори, укладення яких супроводжується низкою юридичних викликів: питання електронного підпису, збереження даних, дотримання вимог конфіденційності та підтвердження правомірності договорів [1, с. 25–28; 3, с. 35–40].

Мета статті – визначити основні юридичні виклики укладення електронних договорів та запропонувати шляхи їх вирішення у контексті сучасних реалій диджиталізації.

Зростання популярності електронних договорів, спричинене розвитком технологій, вимагає від правових систем гнучкості та здатності реагувати на нові реалії. Українське законодавство, попри певні досягнення у цій сфері, ще не повністю гармонізоване з міжнародними стандартами, що створює додаткові бар'єри для інтеграції цифрових інструментів у договірні відносини [2]. Таким чином, розгляд юридичних викликів укладення електронних договорів є актуальним як у теоретичному, так і у практичному аспектах, адже це сприяє розвитку не лише правової системи, але й економічних процесів у державі.

Аналіз сучасних наукових досліджень демонструє значний інтерес до тематики цифровізації договірної права серед вітчизняних і зарубіжних науковців. Зокрема, Н. Рожкова та О. Гавриленко у своїх працях висвітлюють ключові аспекти правового регулювання електронних договорів [1, с. 25–28; 3, с. 35–40], акцентуючи увагу на їх юридичній природі, формальних вимогах і питаннях, пов'язаних із визнанням електронних підписів у судовій практиці.

Наукові роботи цих дослідників також підкреслюють необхідність забезпечення гармонізації національного законодавства з міжнародними стандартами та адаптації до вимог цифрового середовища. Зокрема, увага приділяється використанню новітніх технологій, таких як блокчейн, для укладення та виконання електронних договорів, а також необхідності ефективного вирішення спорів, які виникають у цій сфері.

Водночас у багатьох працях переважно розглядаються загальні аспекти цифровізації договірної права, без глибокого аналізу проблематики безпеки електронних договорів, їх захисту від кіберзлочинності, а також практичного застосування інноваційних технологій у правовій площині [1, с. 35–40; 3, с. 28–30]. Ці питання разом із викликами, що виникають через недостатню правову визначеність та технічну недосконалість деяких процесів, залишаються відкритими.

Отже, окреслена проблематика створює значний простір для подальших досліджень, зокрема, у напрямках розробки ефективних механізмів регулювання електронних договорів, підвищення їхньої правової захищеності.



ті та вдосконалення нормативно-правової бази для забезпечення прозорості та безпеки договірних відносин у цифровому середовищі.

Електронні договори є одним із ключових інструментів у сучасній цифровій економіці. Їх юридичний статус регулюється як національними законодавствами, так і міжнародними актами. У Європейському Союзі основою правового регулювання електронних договорів є Регламент ЄС № 910/2014 (eIDAS), який встановлює стандарти для електронних підписів, ідентифікації та довірчих послуг [6]. Цей документ забезпечує визнання електронних договорів рівноцінними паперовим документам, за умови дотримання формальних вимог.

У США електронні договори регулюються Законом про електронні підписи у глобальній та національній торгівлі (ESIGN Act) та Єдиним законом про електронні транзакції (UETA). Ці акти встановлюють, що електронні підписи та договори мають юридичну силу, якщо всі сторони згодні на використання електронного формату.

В Україні електронні договори регулюються Законом України «Про електронну комерцію» та Законом «Про електронні довірчі послуги» [2]. Вони визначають порядок використання електронного підпису та електронного документообігу. Проте, на відміну від ЄС, українська практика ще потребує більшого узгодження з міжнародними стандартами, особливо у контексті визнання електронних документів у судовій практиці [1, с. 25–28].

Одна з основних проблем при укладенні електронних договорів – це питання електронної ідентифікації. У цифровому середовищі складно забезпечити точне визначення особи сторони у договорі, особливо якщо сторони не знайомі особисто. В ЄС електронна ідентифікація регулюється eIDAS, що вимагає використання кваліфікованих електронних підписів або електронних ідентифікаторів, виданих акредитованими постачальниками послуг. В Україні система електронної ідентифікації базується на використанні електронного цифрового підпису (ЕЦП) або BankID. Однак на практиці зустрічаються випадки шахрайства, коли використовується викрадені або підроблені цифрові сертифікати. Для вирішення цієї проблеми потрібне впровадження більш ефективних механізмів захисту, таких як багатофакторна аутентифікація або біометричні технології.

Електронні договори часто вимагають обробки персональних даних, що породжує питання конфіденційності. В ЄС ці питання регулюються Загальним регламентом захисту даних (GDPR), який встановлює суворі вимоги до обробки даних, зокрема принцип мінімізації даних, отримання згоди на їх обробку та забезпечення права на забуття. В Україні аналогічне регулювання здійснюється на основі Закону «Про захист персональних даних», проте його норми є менш деталізованими порівняно з GDPR. Під час укладення електронних договорів сторони часто стикаються з труднощами щодо забезпечення безпеки збереження даних та захисту від несанкціонованого доступу. Для розв'язання цих питань необхідно вдосконалювати національне законодавство, враховуючи європейський досвід, а також посилювати контроль за виконанням наявних норм.

Блокчейн-технології є одним із найбільш перспективних інструментів для забезпечення безпеки та прозорості електронних договорів. Їх використання дозволяє зберігати договори у розподіленому реєстрі, що унеможливорює їх підробку або несанкціоновану зміну.

У міжнародній практиці блокчейн вже застосовується для укладення смарт-контрактів, які виконуються автоматично після виконання визначених умов. Це значно знижує ризики порушення умов договору та спрощує перевірку їх дійсності.

В Україні впровадження блокчейн-технологій перебуває на початковому етапі, зокрема, через відсутність належної нормативно-правової бази. Однак перспективи використання цієї технології є надзвичайно великими, особливо у сферах електронної комерції та фінансових послуг. Для цього необхідно розробити чіткі правові механізми регулювання блокчейн-платформ і забезпечити їх інтеграцію у процес укладення електронних договорів.

Розв'язання проблем, пов'язаних з укладенням електронних договорів, є ключовим завданням для розвитку цифрового правового середовища в Україні. Одним із найважливіших аспектів є вдосконалення нормативно-правової бази. Національне законодавство потребує більш детального регулювання процедур укладення, виконання та захисту електронних договорів, а також приведення його у відповідність до європейських стандартів, зокрема, положень Регламенту eIDAS та Загального регламенту захисту даних (GDPR).

Особливу увагу слід приділити питанням електронної ідентифікації, забезпечення конфіденційності та використання сучасних технологій, таких як блокчейн. Впровадження блокчейн-технологій у договірне право може стати ефективним рішенням для автоматизації виконання договорів, підвищення їх прозорості та безпеки, а також спрощення процедур перевірки їх дійсності.



Перспективи подальших досліджень у цій сфері включають:

- аналіз міжнародного досвіду інтеграції блокчейн-платформ у договірне право;
- дослідження правових механізмів захисту даних у смарт-контрактах;
- розробку моделей правового регулювання електронних договорів, що враховують специфіку українського ринку;
- удосконалення механізмів електронної ідентифікації з використанням біометричних технологій.

У довгостроковій перспективі такі дослідження сприятимуть створенню ефективного, безпечного та прозорого правового середовища для електронних правовідносин в Україні, забезпечуючи інтеграцію країни у глобальні цифрові процеси.

Незважаючи на деякі недоліки в системі укладання електронних договорів, за результатами опитування дослідницької агенції InfoSapiens, проведеного за підтримки Антикорупційної ініціативи ЄС (EUACI) в рамках проекту «Міста Добросовісності», 78 % громадян з таких міст, як Житомир, Нікополь, Червоноград і Чернівці, висловлюють довіру до державних електронних послуг [4], рис. 1.



Рис. 1. Опитування дослідницької агенції InfoSapiens

Цей показник зростає, що свідчить про те, що ми рухаємося у правильному напрямку та поступово удосконалюємо нашу систему електронних державних послуг.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Гавриленко О. А. Електронні договори: правовий аналіз. Київ : Юрінком Інтер, 2020. 180 с. 2. Про електронні довірчі послуги : Закон України від 05.10.2017 р. № 2155-VIII. URL: https://zakononline.com.ua/documents/show/377015__708746. 3. Рожкова Н. Ю. Цифровізація права: виклики та перспективи. Харків : Право, 2021. 210 с. 4. Ульяна Гузь. Результати дослідження показали, що рівень довіри до державних електронних послуг зростає. Рубрика. (2024, Має 28). URL: <https://rubryka.com/2024/05/28/derzhavnyh-elektronnyh-poslug/>. 5. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>. 6. Regulation (EU) No 910/2014 of the European Parliament and of the Council of 23 July 2014 on electronic identification and trust services for electronic transactions in the internal market (eIDAS). *Official Journal of the European Union*. URL: <https://eur-lex.europa.eu>.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2024 р.





ЗАСТОСУВАННЯ ПРЕДСТАВНИЦТВА В ЕЛЕКТРОННІЙ КОМЕРЦІЇ

УДК 347.7

Андрющенко Є. В.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ інформаційних технологій ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено правові аспекти, що застосовуються представництвом в електронній комерції. Велику увагу приділено особливостям представництва в умовах цифрової економіки, процедурі укладення договорів через представника, а також значущості електронного підпису та електронних документів. Підкреслено важливість забезпечення захисту прав споживачів в електронній комерції.

Ключові слова: електронна комерція, представництво, електронний підпис, дистанційне укладення договорів.



Annotation. The article examines the legal aspects applied by a representative office in e-commerce. Much attention is paid to the peculiarities of representation in the conditions of the digital economy, the procedure for concluding contracts through a representative, as well as the importance of electronic signatures and electronic documents. The importance of ensuring the protection of consumer rights in electronic commerce is emphasized.

Keywords: electronic commerce, representation, electronic signature, remote conclusion of contracts.



Постановка проблеми. Через стрімкий розвиток цифрових технологій, що допомагають укласти договори, постає проблема з правовим регулюванням відносин представництва. В Україні питання застосування представництва в електронній комерції регулюються положеннями Цивільного кодексу, проте існують певні труднощі в застосуванні цих норм до дистанційних угод. Основною проблемою є визначення правової сили електронних підписів, захист прав споживачів при укладенні угоди через Інтернет.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оскільки питання важливе в наш час, велику кількість статей та публікацій присвячено цій тематиці. Серед авторів є такі дослідники: А. А. Гусев, О. С. Литвин, М. Ю. Тихомиров, І. В. Жукова, К. О. Федорова та ін.

Мета статті полягає у дослідженні застосування представництва в електронній комерції.

Викладення основного матеріалу дослідження. З початком повномасштабного вторгнення Росії у 2022 році український ринок електронної комерції зазнав значних труднощів. За результатами опитувань, близько 46,8 % підприємств припинили свою діяльність, у той час як лише 12,4 % компаній змогли збільшити або не змінити обсяги робіт. Попри це, завдяки розвитку цифрових технологій, електронна комерція відновила свої обсяги вже навесні 2023 року. За даними European Business Association, ринок електронної комерції в Україні не лише повернувся на довоєнний рівень, але й продовжує демонструвати позитивну динаміку електронної комерції в Україні [1].

За даними Deloitte, обсяг українського ринку електронної комерції в 2022 році сягнув 50 млрд грн і демонстрував темпи зростання на рівні 50 % у річному вимірі. Окрім цього, пандемія COVID-19 стала каталізатором прискореного розвитку електронних платіжних систем і онлайн-торгівлі. Це вказує на те, що навіть в умовах глобальних потрясінь та економічних труднощів електронна комерція в Україні продовжує розвиватися та адаптуватися до нових умов.

Представництво в електронній комерції є важливою складовою сучасного бізнесу, що зазнало суттєвих змін з урахуванням розвитку цифрових технологій. Відповідно до Цивільного кодексу України представництво – це правовідносини, в яких одна особа (представник) діє від імені іншої особи (принципала), які відбуваються на підставі договору, закону або інших актів цивільного законодавства (ст. 237–239 Цивільного кодексу України). В електронній комерції роль представництва стає більш значущою через широке впровадження



автоматизованих систем та інтернет-платформ, що дозволяють здійснювати правочини без необхідності фізичної присутності сторін [2].

У контексті електронної комерції виділяються два основних типи представництва: представництво за довіреністю та через електронні платформи.

Представництво через електронні платформи. У цьому випадку особа діє від імені іншої через автоматизовані онлайн-платформи, такі як маркетплейси, фінансові платформи (PayPal) або системи онлайн-бронювання. Представництво через такі платформи дозволяє здійснювати угоди цілодобово без фізичної присутності сторін. Важливою умовою є підтвердження правомочності представника через електронний підпис та інші інструменти автентифікації, що забезпечує юридичну силу угод, укладених таким чином. Електронний цифровий підпис генерується Законом України «Про електронний цифровий підпис», було прийнято у 2003 році. Закон вніс поняття електронного підпису та електронного цифрового підпису в правове поле України [4]. Електронний підпис є одним із найважливіших інструментів, що забезпечує правову силу та автентичність угод представництв, укладених через інтернет-платформи. Він слугує цифровим аналогом традиційного підпису, підтверджуючи, що документ був підписаний уповноваженою особою, яка приймає на себе зобов'язання, зазначені в угоді.

Представництво за довіреністю. Довіреність є офіційним документом, що видається довірительом іншій особі (представнику) для представництва перед третіми особами. Аби довіреність не була нікчемною, є важливі вимоги до її оформлення. Необхідними реквізитами довіреності є дата та місце її оформлення. У довіреності має бути чітко прописаний перелік повноважень, який надається представнику, та термін дії довіреності, який визначає довіритель [5]. Саме таким же чином оформлюється і електронна довіреність. Згідно з українським законодавством, зокрема законом «Про електронні довірчі послуги» (введений у дію 2018 року), електронні документи з кваліфікованим електронним підписом визнаються юридично рівноцінними паперовим. Це означає, що електронна довіреність, підписана КЕП, є повноцінним документом, який не потребує додаткового підтвердження паперовою версією [3].

Висновок. Незважаючи на те, що електронна комерція в Україні зазнала значних трансформацій і випробувань внаслідок зовнішніх факторів, було продемонстровано високу адаптивність і здатність до відновлення завдяки впровадженню новітніх цифрових технологій та електронних інструментів. Закон України «Про електронні довірчі послуги» та Цивільний кодекс України забезпечує нормативне підґрунтя для юридичного визнання електронних документів і підписів. Проте для розвитку електронної комерції доцільно продовжувати вдосконалювати нормативну базу, спрямовану на посилення захисту прав учасників ринку та більшої довіри споживачів до електронних послуг.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: **1.** Електронна комерція в Україні: правила бізнесу. URL: https://biz.ligazakon.net/analytics/226702_elektronna-komertsya-v-ukran-pravila-dlya-bznesu. **2.** Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>. **3.** Про електронну ідентифікацію та електронні довірчі послуги : Закон України від 05.10.2027 р. № 2155-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19#Text>. **4.** Що таке електронний підпис? URL: <https://edin.ua/shho-take-elektronnij-cifrovij-pidpis-ta-yak-vin-prasuyue/>. **5.** Довіреність у діяльності підприємства. URL: https://biz.ligazakon.net/analytics/218459_dovrenst-udyalnost-pdprimstva.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2024 р.





РОЛЬ ДОГОВІРНОГО ПРАВА У МІЖНАРОДНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

УДК 658:005.21

Артьоменко П. О.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто значення договірного права в контексті міжнародного менеджменту; визначено основні принципи та етапи договірного права. Досліджено актуальність і важливість поняття «договірне право», його роль у міжнародному менеджменті.

Ключові слова: договірне право, міжнародний менеджмент, принципи договірного права, етапи договірного права.



Annotation. The article discusses the importance of contract law in the context of international management, defines the basic principles of contract law. The relevance and importance of the study of the concept of «contract law», and its role in international management are considered.

Keywords: contract law, international management, principles of contract law, stages of contract law.



Актуальність. Актуальність дослідження ролі договірного права у міжнародному менеджменті зумовлена глобалізацією економіки, що вимагає глибокого розуміння міжнародних норм і стандартів. Зростання міжнародної торгівлі потребує формування чітких і зрозумілих правових механізмів, які забезпечують захист прав і обов'язків сторін. Договірне право допомагає визначити умови співпраці, відповідальність сторін, а також способи вирішення спорів. Договірне право дозволяє адаптувати умови угод до специфіки кожної країни. Інновації та нові бізнес-моделі сприятимуть виникненню нових форм договірних відносин, що потребують дослідження та адаптації наявних норм. Міжнародні стандарти та угоди вимагають знання специфіки договірного права, що є важливим для належного виконання зобов'язань.

Таким чином, дослідження ролі договірного права у міжнародному менеджменті є надзвичайно актуальним, оскільки воно сприяє розвитку ефективних стратегій ведення бізнесу на глобальному рівні, забезпечує правову захищеність і адаптацію до міжнародних стандартів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питання ролі договірного права у міжнародному менеджменті зробили вітчизняні й іноземні науковці, зокрема: Ж. М. Сміт, Р. А. Познер, Е. Дюркгейм, Д. Канеман, В. В. Луць, І. С. Похиленко, В. С. Мілаш. У науковій літературі широко висвітлюється актуальність ролі договірного права у міжнародному менеджменті. Розбіжності у трактуванні ролі договірного права у міжнародному менеджменті потребують подальших наукових досліджень.

Метою статті є уточнення сутності та змісту поняття «договірне право», обґрунтування принципів та етапів договірного права. У статті розглянуто актуальність і важливість дослідження поняття «договірного права», його роль у забезпеченні успішного ведення бізнесу на глобальному рівні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Договірне право у міжнародному бізнесі є важливою частиною довгострокового успіху будь-якого бізнесу. Воно регулює відносини, визначає права та обов'язки сторін у міжнародних угодах, забезпечує юридичний захист прав сторін, управляє ризиками, допомагає подолати культурні та юридичні бар'єри, стимулює інвестиції.

Для кращого розуміння особливостей договірного права розглянемо, як це поняття тлумачиться у науковій літературі.

На думку В. В. Луця, договірне право – система правових норм, що регулюють договірні відносини [1]. Зі слів Похиленка І. С., договірне право – системно упорядкована сукупність правових норм, розміщених у ЦК, ГК, інших актах законодавства та нормах та вимогах [2, с. 2]. Мілаш В. С. вказує на те, що договірне право є сукупністю норм, які регулюють відносини, що виникають на переддоговірній стадії та стадії виконання



договору [3, с. 5]. Ж. М. Сміт вважає, що договірне право – це набір конкретних рішень, що має розвиватися та змінюватися з часом [4]. Р. А. Познер розробив концепцію економічного аналізу права, включаючи договірне право, з акцентом на ефективність і економічні наслідки договорів [5, с. 442]. Е. Дюркгейм підкреслює роль соціальних норм у регулюванні договірних відносин [6, с. 14]. Д. Канемана вказує на психологічні фактори та підкреслює важливість довіри та добросовісності в договірних відносинах [7, с. 39]. Система принципів договірного права, їх реалізація, неприпустимість зловживання правом у договірних зобов'язаннях викладено у роботі «Договірне право України» [8, с. 7].

Таким чином, договірне право є інструментом регулювання відносин між сторонами, що дозволяє їм встановлювати свої права та обов'язки, забезпечуючи при цьому справедливість і добросовісність у виконанні угод. Воно сприяє формуванню довіри між учасниками комерційних угод, запобігає зловживанням і забезпечує правову визначеність, що є критично важливим для стабільності економічних відносин. Договірне право також відіграє важливу роль у захисті прав сторін, забезпечуючи механізми для вирішення суперечок і дотримання умов угод.

Розглянемо ключові принципи договірного права, які є основою для формування, виконання, регулювання та тлумачення договорів.

Таблиця 1

Принципи договірного права

| № з/п | Принципи | Опис |
|-------|------------------------------|---|
| 1 | Свобода договору | Сторони мають право вільно визначати умови своїх зобов'язань, вибирати контрагентів і формувати зміст договору в межах закону |
| 2 | Добросовісність і розумність | Сторони повинні діяти добросовісно, не зловживати своїми правами та враховувати інтереси інших учасників договору. Цей принцип сприяє формуванню довіри між сторонами |
| 3 | Зобов'язальність | Сторони зобов'язані виконувати умови договору, і невиконання зобов'язань може призвести до правових наслідків, таких як відповідальність за збитки |
| 4 | Принцип легітимності | Умови договору повинні відповідати чинному законодавству та не порушувати прав третіх осіб |
| 5 | Принцип публічності | У деяких випадках договірні відносини повинні бути відкритими для суспільства, що стосується, наприклад, договорів, які впливають на публічний інтерес |
| 6 | Принцип справедливості | Умови договору мають бути справедливими та збалансованими, щоб уникнути експлуатації однієї зі сторін |

Ці принципи сприяють формуванню стабільних і ефективних договірних відносин, а також захищають права й інтереси сторін.

На основі узагальнення теоретичного матеріалу доцільно виділити етапи договірного права. В рамках договірного права можна виділити кілька ключових етапів, які відображають процес укладення, виконання та припинення договорів.

Першим кроком у договірному праві є попередні переговори, тобто визначення потреб і намірів сторін, обговорення умов майбутнього договору, проведення консультацій та обміну інформацією.

Другим етапом договірного права має бути укладення договору, це формулювання та погодження всіх істотних умов, оформлення договору у письмовій або усній формі (залежно від вимог законодавства), підписання договору сторонами.

Третім етапом договірного права є виконання договору – реалізація зобов'язань, передбачених договором, контроль за виконанням умов (терміни, якість, обсяги), взаємодія сторін під час виконання (можливі коригування умов).

Четвертий етап договірного права – тлумачення договору, це визначення змісту та обсягу зобов'язань сторін, вирішення спорів щодо тлумачення умов договору, застосування принципів добросовісності та розумності.

П'ятий етап договірного права – це припинення договору, виконання зобов'язань (договір вважається виконаним), припинення договору за згодою сторін або з інших підстав (наприклад, порушення умов), оцінка наслідків для сторін (компенсації, повернення майна тощо).

Шостий етап договірного права – це судовий захист прав, у разі спорів – звернення до суду, аналіз судової практики та застосування принципів договірного права, вирішення конфліктів та захист прав сторін.



Ці етапи допомагають структурувати процес договору і забезпечують справедливість та ефективність договірних відносин.

Висновки. Договірне право відіграє ключову роль у міжнародному менеджменті, оскільки забезпечує правову основу для укладання, виконання та тлумачення угод між сторонами з різних країн. Воно сприяє стабільності та передбачуваності в міжнародних комерційних відносинах, що є критично важливим для успішного ведення бізнесу на глобальному рівні.

Ефективне використання договірного права є необхідним для досягнення успіху в міжнародному менеджменті, оскільки воно забезпечує правову стабільність і захист інтересів усіх учасників угод.

Таким чином, договірне право є важливим інструментом для міжнародного менеджменту, оскільки воно забезпечує правову основу для ведення бізнесу, захищає інтереси сторін і сприяє розвитку стабільних і успішних міжнародних відносин.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Луць В. В. Договірне право // Енциклопедія Сучасної України / редкол. : І. М. Дзюба, А. І. Жуковський, М. Г. Железняк [та ін.] ; НАН України, НТШ. Київ : Інститут енциклопедичних досліджень НАН України, 2008. URL: <https://esu.com.ua/article-20492>. 2. Похиленко І. С. Договірне право : конспект лекцій (для студентів ОПП «Менеджмент організацій і адміністрування спеціальності 073 «Менеджмент» галузі знань 07 «Управління та адміністрування»). 3. Мілаш В. С. Договірне право: конспект лекцій для студентів денної та заочної форм навчання усіх спеціальностей університету. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018. 80 с. 4. Jan M. Smits, Contract Law: A Comparative Introduction. Cheltenham : Edward Elgar, 2021. 288 p. 5. Posner R. A. and the Economic Analysis of Law and economics. New York : Wolters Kluwer Law & Business, 2022. 602 p. 6. Методичні вказівки до самостійної роботи з дисципліни «Історія соціологічних теорій і вчень. Модуль 2. Класичні теорії» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 054 «Соціологія». Кам'янське : ДДТУ, 2020. 26 с. 7. Канеман Д. Мислення швидке й повільне. Київ : Наш формат, 2017. 480 с. 8. Боднар Т. В., Дзера О. В., Кузнецова Н. С. та ін. Договірне право України. Особлива частина : навч. посіб. / за ред. О. В. Дзери. Київ : Юрінком Інтер, 2009. 1200 с.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2024 р.



ДОГОВІР НАЙМУ (ОРЕНДИ) ТРАНСПОРТНОГО ЗАСОБУ: ЮРИДИЧНІ АСПЕКТИ ТА ЦІКАВІ ВИПАДКИ

УДК 347.6

Белевцова Д. О.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ міжнародних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто основні положення договору найму (оренди) транспортного засобу, юридичні нюанси та цікаві випадки з практики, які допоможуть уникнути спірних ситуацій.



Ключові слова: договір найму, транспортний засіб, орендар, відповідальність.



Annotation. The article discusses the main provisions of a vehicle hire (lease) agreement, legal nuances and interesting cases from practice that will help to avoid disputes.

Keywords: hire agreement, vehicle, lessee, liability.



Актуальність. У сучасних умовах оренда автомобілів, суден та іншого транспорту стала поширеною практикою для бізнесу, туризму та особистих потреб. Однак договір оренди має чимало правових нюансів, які можуть призводити до спорів і судових розглядів через неправильне розуміння обов'язків сторін, відповідальності за стан транспорту, страхування та компенсації в разі пошкодження. Необхідно розвивати правову грамотність сторін договору та підкреслювати важливість дотримання законодавчих вимог, які забезпечують безпеку і захист майнових інтересів як орендодавців, так і орендарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику договору оренди транспортного засобу було розглянуто у наукових працях таких дослідників, як Тарасенко Л., Сокурєнко О. А. та Вакулович Е. В.

Метою дослідження є аналіз договору оренди транспортного засобу, а також надання рекомендацій для обох сторін договору.

Викладення основного матеріалу дослідження. Договір найму, або оренди транспортного засобу, є однією з популярних угод, що надає можливість тимчасового користування автомобілем, судном, мотоциклом або іншим транспортом без необхідності його придбання. Така форма договору допомагає як орендарям, які мають потребу в транспорті, так і орендодавцям, які отримують додатковий дохід від використання власного майна.

Укладення договору оренди транспортних засобів, як й інших цивільно-правових договорів, базується на додержанні принципів цивільного права України, закріплених у Конституції України [1], Цивільному кодексі України та інших нормативних актах [2].

Предметом договору найму може бути будь-який транспортний засіб, ідентифікований галузевим законодавством, яке містить його характеристики та розкриває його ознаки, що зумовлюють особливості правового регулювання відносин найму такого транспортного засобу [3].

Договір найму за участю фізичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності – треба укладати в письмовій формі без нотаріального посвідчення [3].

Зобов'язання орендодавця – надати транспорт у справному стані, а орендаря – підтримувати цей стан. Актуальність адекватного відображення експлуатаційного стану транспортного засобу має значення не тільки для орендаря, але і для орендодавця [4].

Термін оренди – час, протягом якого орендар має право користуватися транспортом. Орендна плата може встановлюватися як фіксована або залежати від часу використання [5].

Існує пару типів договорів найму залежно від умов користування: оренда без екіпажу та коли орендодавець надає транспортний засіб разом з екіпажем (наприклад, оренда яхти з капітаном). У цьому випадку екіпаж залишається під контролем орендодавця, а орендар відповідає за використання транспорту лише у межах вказівок екіпажу [5].

Для того щоб уникнути спорів, у договорі мають бути зазначені всі важливі деталі, такі як:

- 1) обов'язковий огляд і фіксація стану транспортного засобу перед передачею в оренду (технічний стан);
- 2) сторони мають домовитися про умови страхування транспортного засобу, що може включати покриття ризиків ДТП, угону або пошкоджень (страхування);
- 3) зазвичай передбачає певну суму, яку орендодавець може утримати у випадку пошкоджень або інших витрат, пов'язаних з неналежним користуванням (застава).

Цікаві випадки з практики [6]:

- Повернення авто з пошкодженням.

Орендар користувався орендованим автомобілем протягом двох днів. При поверненні було виявлено кілька подряпин на бампері, які не були зафіксовані при отриманні авто. Орендодавець вирішив утримати



частину застави для покриття ремонтних витрат. Орендар, вважаючи це несправедливим, подав позов до суду, зазначаючи, що подряпини не впливають на функціональність авто. Суд став на бік орендаря, оскільки договором не було передбачено стягнення за дрібні зовнішні пошкодження, що підкреслює важливість чітких умов щодо повернення авто.

- Оренда без страхування ДТП.

У цьому випадку орендодавець надав автомобіль, застрахований лише від угону. Під час оренди орендар потрапив у ДТП, в результаті якого автомобіль зазнав значних пошкоджень. Відсутність страхування від ДТП призвело до того, що орендар мусив самостійно покривати витрати на ремонт. Це підкреслює важливість уважного ознайомлення з умовами страхування до підписання договору та встановлення відповідальності за різні ризики.

- Оренда з екіпажем і відповідальність за порушення.

Туристична компанія надала групі туристів у оренду яхту з капітаном. Туристи наполягли на зміні маршруту, що призвело до поломки яхти через небезпечні водні умови. Орендар був змушений покрити частину витрат, оскільки рішення про зміну маршруту було ухвалене всупереч вказівкам капітана. У цьому випадку суд визнав часткову відповідальність орендаря, адже він порушив рекомендації екіпажу, за дотримання яких відповідає орендодавець.

- Відмова в оренді через історію попередніх порушень.

Деякі компанії залишають за собою право відмовляти в оренді клієнтам із поганою історією. Наприклад, клієнт, який раніше повернув авто з суттєвими пошкодженнями без пояснень, знову звернувся до орендодавця з орендою. Компанія відмовила в оренді, посилаючись на попередній негативний досвід. Клієнт подав позов, проте суд став на бік орендодавця, визнавши його право на захист свого майна від ризикованих клієнтів.

Таким чином, перед підписанням договору важливо оглянути транспортний засіб та зафіксувати всі можливі пошкодження, ознайомитися з умовами страхування та відповідальністю за ремонт у випадку пошкодження або ДТП, визначити, за яких умов орендодавець може утримати заставу, та, якщо транспорт орендується з екіпажем, визначити відповідальність за прийняття рішень.

Висновки. Договір оренди транспортного засобу має низку юридичних нюансів, і розуміння прав і обов'язків орендаря та орендодавця допоможе уникнути конфліктів. Цікаві випадки з практики підтверджують, що чітке визначення умов договору та детальне обговорення ризиків і відповідальності є ключем до успішного та безпечного використання орендованого транспорту.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості ВР. 1996. № 30. Ст. 141. 2. Сокурченко О. А. Загальна характеристика стадій укладання договору оренди транспортних засобів. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2017. № 6. С. 117–119. 3. Тарасенко Л. Договір найму (оренди) транспортного засобу. *Вісник Львівського університету. Серія юридична*. 2015. Вип. 61. С. 324–329. 4. Вакулович Е. В. /Договір оренди транспортних засобів : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. Харків, 2002. 20 с. 5. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV // *Голос України*. 2003. № 45. 6. Кучеренко О. М. Особливості пропозиції укласти договір оренди транспортних засобів. *Право та державне управління*. 2019. № 4. С. 27–31.

Стаття надійшла до редакції 03.12.2024 р.





ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

УДК 657

Безкоровайна С. П.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено проблеми, з якими стикаються сільськогосподарські підприємства в обліку основних засобів, а саме: нарахування амортизації на об'єкти, якими тимчасово не користуються; достовірна оцінка вартості об'єктів, які знаходяться на тимчасово окупованій території; відображення вилучення об'єктів для військових потреб.

Ключові слова: основні засоби, амортизація, консервація, зменшення корисності активів, інвентаризація.



Annotation. The article examines the problems faced by agricultural enterprises in the accounting of fixed assets, namely: the calculation of depreciation on objects that are not used temporarily, a reliable assessment of the value of objects that are located on the temporarily occupied territory, the display of the removal of objects for military needs.

Keywords: fixed assets, depreciation, conservation, depreciation of assets, inventory.



Наявність основних засобів для сільськогосподарських виробників є однією з важливих умов їх діяльності. Ці активи є дуже різноманітними – земля, об'єкти нерухомості, транспортні засоби, машини і обладнання, тощо, і кожна з груп має свої особливості обліку. Ще більше особливостей обліку основних засобів викликали воєнні дії, через які сільськогосподарські підприємства часто не мають доступу до своїх активів, мають суттєві пошкодження активів, їх вилучення тощо. Отже, питання обліку основних засобів є надзвичайно актуальними на сьогодні.

Проблеми обліку основних засобів під час воєнного стану досліджувались багатьма вченими, серед яких можна виділити Пчелинську Г., Колісник О., Озерова О., Rogozno S., Дядюн О. Однак, враховуючи, що збройна агресія проти України продовжується, перед підприємствами постають нові виклики щодо забезпечення діяльності та достовірності облікових даних, питання обліку основних засобів залишаються актуальними.

Метою цієї статті є формулювання проблем обліку основних засобів на сільськогосподарських підприємствах під час воєнного стану та пошук шляхів до їх вирішення.

Облік основних засобів на підприємствах України регламентують НП(С)БО 7 «Основні засоби» [1] та Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку № 561 [2]. Однак при розробці цих нормативних актів не було враховано тих надзвичайних ситуацій, з якими довелось стикнутись сільськогосподарським підприємствам, що знаходяться у зоні бойових дій чи на окупованій території.

Деяким підприємствам довелось тимчасово призупинити свою діяльність через зазначені події. І при цьому виникла проблема нарахування амортизації тих об'єктів, які підприємство тимчасово не використовує у своїй діяльності через воєнні дії. Згідно з НП(С)БО 7 «Основні засоби» підприємство не може призупинити нарахування амортизації, обґрунтувавши це неможливістю використання через воєнні дії, а отже, підприємства змушені продовжувати нарахувати амортизацію таких об'єктів. Вирішенням цієї проблеми може стати консервація основних засобів, про що зазначено у п. 23 НП(С)БО 7 «Основні засоби» [1]. Консервація передбачає здійснення комплексу заходів, спрямованих на довгострокове (але не більше трьох років) зберігання основних засобів підприємства у разі припинення виробничої та іншої господарської діяльності з можливістю відновлення їх функціонування. Про механізм консервації зазначено у Положенні про порядок консервації основних виробничих фондів підприємств [3], однак цей документ для сільськогосподарських підприємств носить виключно рекомендаційний характер.



Для здійснення консервації основних засобів на підприємстві потрібно:

- 1) затвердити строки та умови консервації, визначити об'єкти, створити комісію та затвердити все це розпорядчим документом керівника підприємства;
- 2) забезпечити роботу комісії та документальне оформлення усіх операцій;
- 3) здійснити усі фізичні дії щодо консервації об'єктів;
- 4) після закінчення терміну консервації повернути об'єкти до роботи.

Якщо навіть підприємство законсервує відповідні об'єкти основних засобів, то питання достовірної оцінки їх вартості залишиться не вирішеним, якщо ці об'єкти знаходяться на тимчасово окупованій території.

Згідно з п. 6 НП(С)БО 7 «Основні засоби» у складі основних засобів мають обліковуватись лише ті об'єкти, вартість яких можна достовірно визначити. А якщо об'єкт знаходиться на окупованій території і доступу до нього немає, то і достовірно оцінити його підприємство не має змоги. Списувати такі об'єкти з балансу підприємства також неправомірно, бо не доведено, що вони не відповідають критеріям визнання активів. У цьому випадку підприємствам доцільно застосувати підхід по відображенню в обліку зменшення корисності основних засобів. Керуватись при цьому потрібно вимогами НП(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» [4].

І хоча цей стандарт не зазначає як ознаку для визнання зменшення корисності основного засобу втрату контролю над ним у результаті воєнних дій чи інших надзвичайних подій, вважаємо, що можна посилаєтись на пп. 6.2 НП(С)БО 28 «Зменшення корисності», який зазначає, що суттєві негативні зміни в технологічному, ринковому, економічному або правовому середовищі, у якому діє підприємство, є підставою для такої процедури.

Втрати від зменшення корисності основних засобів підприємство має відобразити у складі витрат звітного періоду, при цьому збільшивши суму зносу. Коли підприємство відновить доступ до таких активів і зможе достовірно оцінити їх стан і вартість, тоді можна буде відновити корисність цих основних засобів, відобразивши відповідну суму у складі доходу.

Таким чином, щодо основних засобів підприємств, які знаходяться на тимчасово окупованих територіях або територіях активних бойових дій, доступ до яких ускладнений, потрібно керуватись професійним судженням: якщо існує ймовірність збереження корисних властивостей об'єкта до повернення контролю над ним, то тоді доцільно застосувати процедуру зменшення корисності.

Ще однією проблемою сільськогосподарських підприємств, які знаходяться близько від зони активних бойових дій, є пошкодження майна. У випадку часткового або повного пошкодження основних засобів має бути проведена інвентаризація такого майна. Для цього створюється спеціальна комісія. Інвентаризація проводиться із дотриманням вимог Положення про інвентаризацію активів і зобов'язань [5]. Її результати мають бути підтверджені відповідними первинними документами. Також слід додати документи від поліції, МНС тощо про оформлення від повідних пошкоджень у результаті воєнних дій. Якщо пошкоджене майно знаходиться на території, до якої ускладнений доступ і оформити необхідні документи немає можливості, то списувати його немає підстав. Потрібно дочекатись моменту, коли буде відновлено доступ, і оформити усі необхідні документи. Після документального оформлення пошкоджений об'єкт може бути повністю або частково списаний. Його залишкова вартість списується до складу витрат підприємства. Наступне відшкодування за пошкоджене майно у випадку його отримання буде зараховано до складу доходів підприємства.

Ще одна нетипова операція з основними засобами для мирних часів і звичайна для воєнного стану – передання транспортних засобів сільськогосподарськими підприємства для потреб збройних сил України. Існують два варіанти такої події – примусове відчуження і передання за власним бажанням.

У випадку примусового відчуження транспортного засобу підприємство повинне відобразити в обліку списання залишкової вартості цього об'єкта до складу витрат і списання суми накопиченого зносу. При цьому також передбачено отримання компенсації за відчужений автомобіль. Сума такої компенсації має бути відображена у складі доходів підприємства.

Якщо ж транспортний засіб добровільно передається збройним силам, то тоді в обліку слід відобразити звичайне його списання без отримання компенсації – по суті це буде відобразатись як благодійний внесок.

Підсумовуючи розглянуті проблемні питання обліку основних засобів на сільськогосподарських підприємствах під час воєнного стану, можна зробити висновок, що у підприємств у цей час виникають нетипові господарські операції, пов'язані з використанням основних засобів. Та підприємства мають виважено підходити до відображення таких операцій в обліку – не поспішати списувати об'єкти, до яких тимчасово немає доступу, припиняти нараховувати амортизацію лише за умови відповідного оформлення консервації основних засобів, документально оформлювати усі пошкодження та зниження основних засобів у результаті воєнних дій. Тільки



таким чином може дотримуватись достовірність облікового процесу, а після закінчення війни потрібно буде відновити в обліку усю необхідну облікову інформацію та достовірно оцінити склад та стан основних засобів підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Єрмейчук Р. А.

Література: 1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text>. 2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів : Наказ Міністерства фінансів України від 30.09.2003 р. № 561. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0561201-03#Text>. 3. Положення про порядок консервації основних виробничих фондів підприємств : Постанова Кабінету Міністрів України від 28.10.1997 р. № 1183. URL: https://ips.ligazakon.net/document/view/KP971183?an=7&ed=2017_06_07. 4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів» : Наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2004 р. № 817. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0035-05#Text>. 5. Положення про інвентаризація активів та зобов'язань : Наказ Міністерства фінансів України від 02.09.2014 р. № 879. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14#Text>.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2024 р.



ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНСЬКИХ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

УДК 327

Бонтей Д. В.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ міжнародних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено ефективність міжнародної співпраці українських органів місцевого самоврядування. Проаналізовано взаємодію з зарубіжними партнерами та її вплив на соціально-економічний розвиток регіонів України. Надано рекомендації щодо подальшого розвитку співпраці.

Ключові слова: міжнародна співпраця, органи місцевого самоврядування, Україна, ефективність, регіональний розвиток.



Annotation. The effectiveness of international cooperation of Ukrainian local self-government bodies was investigated. The interaction with foreign partners and its influence on the socio-economic development of the regions of Ukraine were analyzed, providing recommendations for the further development of cooperation.



Keywords: international cooperation, local self-government bodies, Ukraine, efficiency, regional development.



Постановка проблеми. Україна, як держава зі складною політичною та економічною ситуацією, стикається з рядом викликів у сфері регіонального розвитку. Одним із інструментів, які використовуються для здійснення позитивних змін у цій сфері, є міжнародна співпраця українських органів місцевого самоврядування з міжнародними партнерами. Проте, незважаючи на потенціал такої співпраці, важливим є вивчення її ефективності та ідентифікація факторів, які можуть перешкоджати або сприяти успішному розвитку. Тому стоїть завдання з'ясувати, наскільки ефективно використовується потенціал міжнародної співпраці українськими органами місцевого самоврядування та які чинники впливають на цю ефективність.

Ця проблема має важливе значення для подальшого розвитку регіонів України та підвищення їхнього соціально-економічного статусу. Дослідження ефективності міжнародної співпраці може виявити ключові аспекти, які потребують уваги та подальшого вдосконалення, що сприятиме зміцненню партнерських відносин із зарубіжними партнерами та забезпечить більш стабільний і збалансований розвиток українських регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Подібна проблематика в частині дослідження інформаційного простору місцевого самоврядування розглядалася в працях Деррієніка Дж. П., Перлмана С., Блура К. Серед вітчизняних учених, що відзначилися дослідженнями міжнародного простору місцевого самоврядування, можна зазначити Боголюбова Б. М., Богородецьку О., Поляновського М., Іванюка О., Приймака С., Гурінову В., Євтуха В., Тарновську Т., Кравченко М. та інших. Вони зробили значний внесок у розвиток теорії та практики міжнародної співпраці місцевих органів управління в Україні.

Мета цієї роботи полягає в оцінці ефективності міжнародної співпраці українських органів місцевого самоврядування та визначенні факторів, які впливають на її результативність.

Викладення основного матеріалу. Ефективність міжнародної співпраці українських органів місцевого самоврядування є складним питанням, яке потребує ретельного аналізу та оцінки. Існують кілька факторів, які можуть вплинути на ефективність такої співпраці, зокрема, рівень залучення місцевої влади, якість комунікації та координації з міжнародними партнерами, наявність ресурсів і фінансування, а також спроможність місцевих громад реалізовувати проекти й ініціативи.

Одним із головних показників ефективності міжнародної співпраці є вплив, який вона справляє на розвиток місцевих громад [1]. Міжнародне співробітництво має значний вплив на розвиток місцевих громад в Україні, допомагаючи їм покращувати економічні показники, залучати інвестиції та сприяти сталому розвитку. Демонструється позитивний вплив, який може мати міжнародна співпраця, коли вона ґрунтується на взаємній довірі, спільних цінностях і відданості довгостроковим партнерствам. Завдяки різноманітним проектам та ініціативам українські органи місцевого самоврядування змогли підвищити свій потенціал, отримати доступ до нових технологій, залучити інвестиції та покращити якість життя своїх мешканців.

Прикладом міжнародної співпраці, яка мала значний вплив на розвиток місцевих громад в Україні, є програма «Мери за економічне зростання», що фінансується ЄС. Ця ініціатива спрямована на покращення бізнес-середовища в українських містах і створення більш сприятливих умов для економічного зростання. Завдяки цій програмі українські міста отримали технічну допомогу та навчання з низки тем, включаючи розвиток бізнесу, сприяння інвестиціям та державно-приватне партнерство. Україна приєдналася до ініціативи у 2017 році. Згідно з даними на 2021 рік, у програмі бере участь 31 муніципалітет українських областей. Учасники ініціативи забезпечують доступ до фінансової та технічної підтримки, яка дає можливість реалізувати проекти зі створення робочих місць та розвитку місцевої економіки [2].

Одним із успішних проектів, що був реалізований в рамках ініціативи, є створення інноваційного центру в м. Івано-Франківськ. Завдяки цьому проекту створено понад 50 робочих місць та відкрито нові можливості для розвитку місцевої економіки.

Іншим прикладом є партнерство між м. Львів та німецьким м. Вюрцбург. Ця співпраця зосереджена на покращенні якості громадського транспорту у Львові за допомогою німецького досвіду та фінансування. Завдяки цій співпраці Львів зміг модернізувати систему громадського транспорту, запровадивши нові технології та послуги, такі як системи безконтактної оплати та відстеження в реальному часі.



Це не лише покращило якість життя мешканців, але й зробило місто більш привабливим для туристів та інвесторів. Починаючи з початку повномасштабного вторгнення Вюрцбург надавав допомогу Львову, передавши загальну суму в 210 000 євро. Зокрема, понад 50 000 євро було передано Львівській академії мистецтв на ремонт гуртожитків, а близько 30 000 євро використано на облаштування притулку для переселенців. А 23 лютого 2023 року Львів та Вюрцбург вже офіційно стали містами-побратимами [3].

Міжнародне співробітництво також відіграло вирішальну роль у просуванні сталого розвитку та охорони навколишнього середовища в українських місцевих громадах [4]. Одним із прикладів цього є партнерство між містом Житомир та норвезьким містом Драммен, спрямоване на сприяння енергоефективності та скорочення викидів парникових газів. Ця співпраця дала Житомиру технічну допомогу та фінансування для впровадження низки енергозберігаючих заходів, включаючи встановлення енергоефективного освітлення, модернізацію громадських будівель і сприяння екологічному транспорту. Це не лише зменшило вплив міста на навколишнє середовище, але й призвело до значної економії коштів та покращення умов життя мешканців.

Таким чином, ініціатива «Мери за економічне зростання» є інструментом підтримки розвитку місцевої економіки та створення нових робочих місць в Україні.

Іншим важливим фактором оцінки ефективності міжнародного співробітництва є рівень участі та залучення місцевих громад. Органи місцевого самоврядування повинні тісно співпрацювати з місцевими зацікавленими сторонами, включаючи організації громадянського суспільства, бізнес-асоціації та громадські групи, щоб забезпечити узгодженість проєктів та ініціатив з потребами та пріоритетами громади [5]. Це може допомогти зміцнити довіру та підтримати міжнародне співробітництво, а також гарантувати, що проєкти є стійкими та мають тривалий вплив. Міжнародна співпраця принесла значні переваги українським місцевим громадам, включаючи обмін досвідом і знаннями, інвестиційні можливості та сприяння культурному обміну та міжнародним відносинам.

Серед іншого, міжнародна співпраця надала українським місцевим громадам значні інвестиційні можливості. Завдяки партнерству з іноземними компаніями та організаціями українські громади змогли залучити іноземні інвестиції, які допомогли фінансувати різні проєкти місцевого розвитку. Наприклад, у 2018 році Європейський інвестиційний банк надав позику в розмірі 400 мільйонів євро на підтримку енергоефективних проєктів в Україні, що допомогло місцевим громадам модернізувати свою інфраструктуру та зменшити споживання енергії.

Міжнародне співробітництво також відіграло значну роль у сприянні культурному обміну та розвитку міжнародних відносин. Українські місцеві громади мали змогу брати участь у різноманітних культурних заходах і програмах обміну, що допомогло популяризувати українську культуру за кордоном і сприяти кращим стосункам між Україною та її іноземними партнерами.

Незважаючи на такий великий обсяг переваг, слід проаналізувати недоліки. Однією з найбільших проблем є відсутність прозорості та підзвітності в реалізації проєктів міжнародного співробітництва. Раніше деякі органи місцевого самоврядування критикували за нецільове використання коштів, отриманих у рамках міжнародного співробітництва. Показовим є приклад 2016 року, коли Національне антикорупційне бюро України відкрило кримінальне провадження за фактом розкрадання коштів, отриманих міською радою Кременчука від міжнародних донорів на будівництво спортивного комплексу. Слідство показало, що кошти були використані не за цільовим призначенням і розкрадені, а проєкт так і не був завершений.

Ще одним недоліком міжнародної співпраці стала відсутність координації та комунікації між різними зацікавленими сторонами, залученими до проєкту. Це призвело до дублювання зусиль, плутанини та затримок у реалізації проєкту. Наприклад, у 2015 році Європейський Союз призупинив проєкт з покращення водопостачання та водовідведення у місті Кривий Ріг через конфлікти між місцевою владою та підприємцем, відповідальним за проєкт [4, с. 381–385].

Також слід зазначити, що, незважаючи на потенційні вигоди, незважаючи на зростаючий рівень участі та залучення українських місцевих громад до міжнародного співробітництва, він все ще залишається низьким.

Однією з першочергових причин низького рівня участі та залучення українських місцевих громад до міжнародного співробітництва є брак ресурсів. Багатьом українським місцевим громадам бракує ресурсів, необхідних для активної участі в міжнародній співпраці. Здебільшого місцеві громади не мають достатніх фінансових ресурсів для підтримки ініціатив міжнародного співробітництва чи участі в міжнародних форумах і заходах.



Це може ускладнити місцевим громадам встановлення та підтримку відносин із зарубіжними партнерами, обмін знаннями та досвідом і участь у спільних проектах.

Ще однією причиною низького рівня участі та залучення українських місцевих громад до міжнародного співробітництва є недостатнє усвідомлення та розуміння його переваг.

Багато місцевих громад в Україні досі не усвідомлюють потенційних переваг міжнародного співробітництва, включаючи доступ до нових знань і технологій, розвиток людського капіталу та посилення економічного зростання. Цей брак розуміння та обізнаності може призвести до небажання вкладати час і ресурси в ініціативи міжнародного співробітництва, що призведе до втраченої можливості для місцевих громад.

Складність процесу міжнародного співробітництва також може стримувати місцеві громади від участі [6]. Багатьом місцевим громадам не вистачає досвіду та знань, необхідних для ефективної навігації у складних процесах міжнародного співробітництва. Це може призвести до відсутності довіри та небажання співпрацювати з іноземними партнерами, а отже, до втрати можливостей для місцевих громад брати участь у спільних проектах і отримувати користь від міжнародного співробітництва.

Можливо, найбільш важкими та небезпечними перешкодами є політична нестабільність і корупція. Корупція та політична нестабільність створюють вороже середовище для міжнародного співробітництва, підбиваючи довіру та впевненість у здатності місцевих громад брати участь в ініціативах міжнародного співробітництва [7]. Це може стримувати іноземних партнерів від інвестування в українські місцеві громади, обмежуючи потенційні переваги міжнародної співпраці.

Висновки. Отже, низький рівень участі та залучення українських місцевих громад до міжнародного співробітництва можна пояснити браком ресурсів, недостатньою обізнаністю та розумінням його переваг, складністю процесу міжнародного співробітництва, а також політичною нестабільністю та корупцією.

Слід визнати, що багато місцевих громад в Україні досі не мають чіткого розуміння того, яку користь їм може принести міжнародна співпраця та які кроки вони мають зробити, щоб брати участь у програмах міжнародного співробітництва. Щоб збільшити участь та залучення, українські місцеві громади мають бути забезпечені необхідними ресурсами, освітньою та просвітницькою діяльністю, а також розбудовою потенціалу. Крім того, уряд має вирішити питання корупції та політичної нестабільності, щоб створити більш сприятливе середовище для міжнародної співпраці.

Науковий керівник – д-р філос. наук, професор Кузь О. М.

Література: 1. ЄС та ПРООН запускають нову ініціативу «Мери за економічне зростання» (2021–2024) в Україні. *UNDP Україна*, 2021. URL: <https://www.undp.org/uk/ukraine/press-releases/>. 2. Мери за економічне зростання: концепція. *Mayors for Economic Growth*. URL: http://myrgorod.pl.ua/files/docs/Proecty/MEZ/5-m4eg_concept.pdf_1.pdf. 3. Вюрцбург офіційно став містом-побратимом Львова // *Високий замок*. URL: <https://wz.lviv.ua/news/484999-viurtsburh-ofitsiino-stav-mistom-pobratymom-lvova>. 4. Боголюбов В. М. Стратегія сталого розвитку : підручник / за ред. В. М. Боголюбова. Київ : ВЦ НУБІПУ, 2018. 446 с. 5. Derriennik J. P. Nationalisme et démocratie. Boreal, 1995. 144 p. 6. Bogorodetska O. Peculiarities of Polish-Ukrainian partner cities' cooperation in the context of Poland's public diplomacy. *Politeja*. 2021. No. 74, P. 163–175. 7. Bloor K. Theories of Global Politics. London : E-International Relations, 2022. 284 p.

Стаття надійшла до редакції 03.11.2024 р.





ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДОНАТУ ЯК ФОРМИ УКЛАДЕННЯ ДОГОВОРУ ПОЖЕРТВИ

УДК 347.45

Бутенко К. В.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ інформаційних технологій ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто правову природу донатів як сучасної форми благодійності через цифрові платформи, аналізуючи їх схожість і відмінності з договором пожертви за Цивільним кодексом України. Описано значення донатингу для мобілізації ресурсів і його роль у корпоративній соціальній відповідальності. Окреслено необхідність прозорості та правового супроводу донатів, а також шляхи вдосконалення законодавства.

Ключові слова: донат, благодійність, правове регулювання, прозорість, підзвітність.



Annotation. The article explores donations as a modern form of charity through digital platforms and their relationship with traditional donation agreements under Ukrainian law. It highlights the unique aspects of digital donations, their role in mobilizing resources, and their importance within corporate social responsibility. The need for legal frameworks to ensure transparency and accountability in donations is emphasized, with suggestions for legislative improvements.

Keywords: donation, legal regulation, digital platforms, charity, transparency.



Сучасний розвиток цифрових технологій привів до виникнення нових форм підтримки соціальних ініціатив, які включають донати через онлайн-платформи. Незважаючи на значну популярність таких форм фінансової допомоги, питання правового статусу донатів та їх співвідношення з договором пожертви залишаються недостатньо дослідженими. Важливим є розуміння, чи можна трактувати донати як форму договору пожертви, враховуючи специфіку правового регулювання та характер взаємовідносин сторін.

Науковці та правники неодноразово зверталися до теми договору пожертви. Дослідженнями в цій сфері займалися В. Заборовський, А. Блащак, І. Шпуганич, І. Легета, які розглядали специфіку безвідплатних договорів. Основна увага приділялася відмінностям договору дарування і пожертви, їх сутності, правовим наслідкам і формам реалізації. Проте аспект донатів як сучасної форми благодійності, яка здійснюється через електронні засоби комунікації, залишається недостатньо висвітленим. Це створює поле для подальших досліджень, особливо в контексті співвідношення донатів із договорами, що регулюються законодавством України.

Метою мого дослідження є виявити особливості правового регулювання донату як форми укладення договору пожертви, визначити схожість і відмінності між донатами та договорами пожертви, закріпленими у ст. 729-730 Цивільного кодексу України [1], а також оцінити можливість їх включення до правової системи договорів відповідно до чинного законодавства.

Згідно зі ст. 729 ЦК України, пожертва є різновидом дарування, який включає цільове призначення предмета договору. У разі невиконання обумовленої мети закон дозволяє зацікавленим особам звертатися до суду для зміни мети використання пожертви чи її повернення [2, с. 114]. Пожертва, на відміну від простого договору дарування, характеризується обов'язковою наявністю мети, яка закладає основи її виконання та контролю.

Донати, як явище, набули широкого застосування з розвитком онлайн-платформ і соціальних мереж. За своєю суттю, донат є добровільною передачею коштів чи іншого майна на безвідплатній основі. Сучасні словники та інтернет-ресурси характеризують донати як вид допомоги, що не обов'язково передбачає конкретні юридичні зобов'язання [3, с. 81]. Донатинг як форма благодійної діяльності вирізняється від традиційного збору благодійних пожертв своїми характеристиками, що дозволяють швидко реагувати на суспільні потреби. Основна відмінність полягає в тому, що донати не потребують глибокого пояснення передісторії або тривалих підготовчих заходів, адже вони зазвичай є реакцією на об'єктивні події, що викликають миттєвий



інтерес. Цільове призначення донатингу зазвичай є конкретним, а процес використання коштів – максимально прозорим, що сприяє підвищенню довіри серед донорів. На відміну від публічного збору пожертв, який може викликати певні сумніви через недовіру до благодійних організацій та можливі зловживання, донатинг пропонує простий і зрозумілий механізм допомоги, де навіть мікродопомога може мати значний ефект. Донатинг може охоплювати будь-які сфери суспільної важливості, передбачені законодавством України, однак його ефективність залежить від очевидності цільового призначення та зрозумілості причини збору для учасників.

З огляду на вищезазначене, донатинг можна розглядати як окремий вид благодійної діяльності, що виступає у вигляді мікродопомоги та забезпечує оперативне залучення коштів для вирішення конкретних завдань без значного документообігу. Такі цільові внески можна ефективно використовувати для допомоги постраждалим від стихійних лих, військових дій, підтримки дітей із особливими потребами, малозабезпечених категорій населення та боротьби з бідністю.

Договір пожертви є однією з форм договорів дарування, що має особливе правове значення через обов'язкову наявність наперед обумовленої мети використання переданих коштів або майна. Ця особливість визначає його сутність і правові наслідки. Відповідно до положень ст. 729 Цивільного кодексу України договір пожертви відрізняється від простого дарування своєю спрямованістю на досягнення певних соціально значущих цілей. Така специфіка потребує укладення договору в письмовій формі, особливо коли йдеться про значні суми грошей або передачу нерухомого майна. Письмова форма дозволяє знизити ризики невиконання договору, підвищуючи юридичну захищеність сторін [2, с. 114]. Донати, як сучасна форма підтримки соціальних та благодійних ініціатив, активно використовуються у цифровій сфері та становлять новий виклик для правового регулювання, зокрема в контексті договору пожертви. Донати, які здебільшого є добровільними грошовими внесками через електронні платформи, можуть включати цільовий характер, але найчастіше ця ціль залишається недостатньо визначеною. Відсутність письмової угоди та формального зобов'язання значно ускладнює застосування правових норм, які діють щодо договору пожертви. Однак цільове використання та можливість судового контролю можуть бути застосовані й до донатів. Однак у випадку донатів ця ціль часто нечітко виражена, а правова природа взаємовідносин між донором (пожертвувачем) та організацією або особою, яка отримує донати, залишається невизначеною. Договір пожертви є реальним договором, тобто договірні відносини виникають лише після прийняття пожертви обдарованим, що підтверджується діями, що демонструють згоду на отримання майна чи коштів [4, с. 158]. Донати ж здійснюються переважно без формалізації таких дій, що ставить під сумнів можливість реалізації контролю за їх цільовим використанням.

Особливістю донатингу є короткий термін досягнення цілі. Зазвичай організатори встановлюють часові обмеження для збору коштів у межах від кількох годин до кількох днів, що стимулює швидке прийняття рішень. Правовий статус організаторів донатингу також потребує чітких норм. Донатинг може втратити свою ефективність, якщо буде підпорядковуватися складним юридичним процедурам, подібним до тих, що діють для інших видів благодійності [3, с. 84]. Для вирішення цієї проблеми пропонується мінімальний юридичний супровід: організатори повинні реєструватися в застосунку «Дія» (реєстрація бенефіціарів та механізм верифікації, розроблений на основі платформи «Дія», сприятиме підвищенню довіри серед населення, зменшить ризик шахрайства та забезпечить підзвітність), вказувати ціль збору, платформу, ідентифікувати бенефіціарів та встановлювати терміни і суму збору.

Важливим аспектом є конкретизація цілей донатів та ідентифікація бенефіціарів, оскільки успіх донатингових проєктів залежить від їхньої прозорості та чіткого зв'язку з конкретними потребами. Локалізація проєктів і чітке визначення бенефіціарів, таких як конкретні особи чи установи, допомагають донорським ініціативам бути більш ефективними та довіреними. У цьому контексті донатинг може стати дієвим інструментом вирішення соціальних проблем, забезпечуючи необхідну мобілізацію ресурсів для досягнення конкретних цілей.

З правової точки зору донати є добровільними внесками, що мають багато спільного з жертвами, але водночас потребують специфічного підходу до регулювання у випадку корпоративного застосування. Донати, здійснені бізнесом, можуть бути частиною ширшої стратегії корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) та корпоративного громадянства, спрямованої на підтримку ініціатив, які сприяють покращенню соціального середовища та зростанню довіри до компанії [5, с. 235]. Попри численні дискусії щодо правомірності корпоративної філантропії, прихильники вказують на її важливість для підтримки добрих відносин із громадою та суспільством. Водночас критики вбачають у такій діяльності ризики для акціонерів та працівників, стверджуючи, що використання корпоративних коштів на благодійність може призвести до зменшення прибутків



та вплинути на витрати компанії. Особливістю правового регулювання донатингу у корпоративному контексті є забезпечення прозорості та підзвітності використання коштів. Соціальні інвестиції як форма благодійності зумовлюють вкладення фінансових, матеріальних і нематеріальних активів з очікуванням не лише соціального ефекту, але й довгострокової економічної вигоди, що відрізняє їх від разових пожертв чи донатів. Отже, правове регулювання донатингу у корпоративному середовищі має враховувати особливості КСВ, прозорість процесів, ідентифікацію бенефіціарів та контроль за використанням коштів, щоб забезпечити баланс між соціальними потребами та інтересами акціонерів.

Отже, донатинг як нова форма підтримки соціальних ініціатив через цифрові платформи створює унікальні виклики для правового регулювання. Він має значний потенціал як у контексті індивідуальної благодійності, так і корпоративної соціальної відповідальності. Проте відсутність чіткого правового визначення та регулювання донатів, особливо у контексті їх співвідношення з договорами пожертви, ускладнює правозастосування та контроль за їх використанням. Донати відрізняються від традиційних пожертв своєю гнучкістю та швидкістю мобілізації ресурсів, що дозволяє реагувати на нагальні суспільні потреби. Необхідність мінімального юридичного супроводу для організаторів донатингу, який би забезпечив прозорість, підзвітність та легітимність збору коштів, стає критично важливою. Такі заходи, як реєстрація в державних електронних системах та чітке визначення цілей і бенефіціарів, сприятимуть підвищенню довіри серед громадськості та зменшенню ризиків шахрайства.

Подальше правове дослідження повинно враховувати розвиток електронних інструментів, таких як застосунки для верифікації донатів і платформи для відстеження цільового використання коштів. Окрему увагу слід приділити розробці норм, які враховуватимуть особливості донатингу в корпоративній сфері, де його ефективне використання може бути частиною стратегій соціальних інвестицій, що водночас сприяють соціальному розвитку і захищають інтереси акціонерів. Попри наведені аргументи, які свідчать на користь того, що поняття «донатинг» і процедура його організації та проведення заслуговують на інтеграцію у сфери соціальної роботи, фінансів, економіки та юриспруденції, залишається потреба у подальшому уточненні меж між донатингом та існуючими формами благодійної допомоги. Зокрема, необхідно глибше дослідити такі аспекти, як: визначення обсягів благодійної допомоги, що можна класифікувати як мікродопомогу у рамках донатингу; особливості юридичного супроводу та підтримки його учасників; процедура попередньої перевірки учасників з метою уникнення шахрайських дій; а також процедура звітності щодо цільового використання зібраних коштів.

На сьогодні донатинг вже демонструє свою ефективність: численні ініціативи зі збору коштів на підтримку Збройних сил України є яскравим доказом готовності громадян об'єднуватися для швидкого вирішення спільних проблем. Тому перспективи розвитку професійного донатингу виглядають багатообіцяючими.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2003. № 40-44. Ст. 356. 2. Заборовський В. В., Головей І. І. Договір пожертви як форма договору дарування. *Право і суспільство*. 2016. Вип. 37. № 1. С. 113–116. 3. Котенко О., Король С., Кіпенко С., Кулик С. Донатинг як форма благодійності в контексті вирішення суспільних проблем: особливості та перспективи використання. *Humanitas*. 2023. № 2. С. 77–87. DOI: <https://doi.org/10.32782/humanitas/>. 4. Блашак А. Договір пожертви як різновид дарування. URL: <http://confuf.wunu.edu.ua/index.php/confuf/article/view/147/151>. 5. Сивак О. Б. Благодійність як складова соціально відповідальної діяльності підприємства: обліковий аспект. *Економіка і організація управління*. 2014. Вип. № 1–2 (17–18).

Стаття надійшла до редакції 19.11.2024 р.





ВЗАЄМОДІЯ УКРАЇНА-НАТО: КОНТЕКСТ І ПЕРСПЕКТИВИ

УДК 327.7

Ванюшкін О. Д.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ міжнародних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сучасний контекст взаємодії між Україною та НАТО; висвітлено ключові аспекти політичних, військових і стратегічних відносин між сторонами. Зосереджуючись на аналізі історичного розвитку співпраці, пропонується дослідження впливу російської агресії на динаміку її відносин з Альянсом.

Ключові слова: війна, безпека, НАТО, геополітика, Росія, демократія, стратегічне партнерство.

Annotation. The article examines the current context of cooperation between Ukraine and NATO, highlighting key aspects of political, military and strategic relations between the parties. Focusing on the analysis of the historical development of cooperation, the author proposes to study the impact of Russian aggression on the dynamics of Ukraine's relations with the Alliance.

Keywords: war, security, NATO, geopolitics, Russia, democracy, strategic partnership.

Відносини України з НАТО в контексті вторгнення Російської Федерації набули першочергового значення. Актуальність дослідження зумовлена саме цією обставиною. Світ потребує переосмислення існуючого міжнародного порядку, гостро стоїть питання зміцнення північноатлантичної стратегічної солідарності.

Вітчизняні та зарубіжні науковці висвітлювали у своїх роботах численні аспекти цього конфлікту. Зокрема, у працях О. Власюка, П. Гай-Нижника, В. Горбуліна, Т. Кузьо, Є. Магди, Б. Парахонського, Г. Перепелиці та інших розглядається євроцентричний вектор політики України до початку повномасштабного вторгнення росії.

В. Бадрак та В. Горбулін у своєму аналізі початкових місяців повномасштабної війни торкаються і відносин з НАТО [1]. Хоча браку літератури з означеної проблеми не існує, проте численні контексти актуалізують потребу у подальших дослідженнях євроатлантичної інтеграції України.

Мета цієї статті полягає у вивченні взаємин між Україною та НАТО в контексті російської агресії проти України. Для досягнення цієї мети будуть вирішені такі завдання: аналіз ролі НАТО у протистоянні російській агресії починаючи з 2014 року та виявлення причин розбіжностей на початку 2022 року; визначення ключової ролі організації Заходу, зокрема НАТО, у підтримці України; оцінка перспектив приєднання України до Альянсу у найближчому майбутньому.

Актуалізація євроатлантичної інтеграції України, у тому числі шляхом глибокого реформування оборонної сфери держави відповідно до європейських стандартів, є одним з найважливіших пріоритетів як зовнішньої, так і внутрішньої політики, – зазначено в Указі Президента України № 800/2004 від 15 липня 2004 року. Поглиблення відносин з НАТО та ЄС, як гарантами безпеки і стабільності в Європі, обумовлено сучасною воєнно-політичною обстановкою та інтересами національної безпеки України, з метою зміцнення довіри між державами, послідовного зменшення загрози застосування військової сили. Однак вступ до НАТО – це не лише військово-політична проблема. Насправді це дуже серйозна економічна проблема – перерозподіл зовнішньої торгівлі зброєю, зміна інвестицій у військове виробництво, витрат на утримання та підготовку військовослужбовців, зміна видатків військового бюджету тощо.

Процес інтеграції України в євроатлантичні структури є послідовним втіленням стратегічного курсу країни на зміцнення принципів демократії у суспільстві. Бажання України стати визнаною європейською державою базується на спільному з розвиненим світом розумінні та співпереживанні відносно суспільних проблем України. Укріплення громадянського суспільства, становлення демократичних інституцій та захист прав і свобод людини стали пріоритетними національними завданнями України.

Повномасштабна інтеграція України в європейський простір на практиці означає приєднання до міжнародних структур, що існують в регіоні. Насамперед, це ЄС і НАТО. Тому вступ України до НАТО повністю відповідає потребам нашої держави в контексті забезпечення її зовнішньополітичних пріоритетів.



Політичні та економічні інтеграційні процеси можуть розвиватися лише за умови забезпечення безпеки та стабільності. Однак забезпечити безпеку власними силами в сучасному світі вже не вдається навіть найсильнішим у військовому плані державам. А у випадку України з її геополітичним становищем це просто неможливо. Сьогодні Україна має міжнародні гарантії безпеки лише політичного характеру, які вона отримала внаслідок відмови від ядерної зброї. Національна безпека фактично базується на відсутності ворогів, а не на реальному оборонному потенціалі, заявив в одному з інтерв'ю колишній міністр закордонних справ Анатолій Зленко. І, на його думку, з огляду на фінансові та технологічні можливості України і геополітичні реалії, таку ситуацію можна докорінно змінити в майбутньому лише за умови приєднання нашої країни до потужної безпекової структури [2].

Основою співробітництва Україна-НАТО є Хартія про особливе партнерство, підписана в Мадриді 9 липня 1997 року, План дій Україна-НАТО, узгоджений на Празькому саміті Альянсу 22 листопада 2002 року, та Цільові плани на кожний рік, починаючи з 2003 року. Від результатів та рівня виконання заходів, передбачених цими документами, залежало ставлення НАТО до України як до потенційного члена Альянсу. Вимоги НАТО до України як передумови вступу до організації, на перший погляд, не мали відповіді: у політичній сфері від нас очікували успішного проведення політичної конституційної реформи, запровадження цивільного контролю над Збройними силами України, забезпечення вільних виборів і свободи слова, розбудови громадянського суспільства; у сфері безпеки та оборони пріоритетним було забезпечення успішного проведення реформи оборонного сектору (це мало стати основою для подальшого реформування Збройних сил України відповідно до стандартів НАТО); в економічній сфері зверталась увага на просування України до СОТ, оскільки лише після вступу до цієї організації можна було говорити про вступ України до ЄС, забезпечення стабільного економічного зростання, подальші ринкові реформи тощо [3].

Слід мати на увазі також і те, що НАТО була єдиною міжнародною організацією, яка зайняла тверду позицію щодо повної підтримки суверенітету та територіальної цілісності України в межах її міжнародно визнаних кордонів у 2014 році, після незаконного вторгнення росії до Криму та початку ведення гібридної війни на Сході країни. Після окупації Криму росією союзники в межах альянсу вирішили передивитись свої погляди на міждержавну співпрацю з росією. З іншого ж боку, були залишені відкритими інші канали зв'язку, такі як політичні та військові [4].

І після широкомасштабного вторгнення координацію та контроль за виконанням Цільового плану здійснює Державна рада з питань європейської та євроатлантичної інтеграції на чолі з Президентом України. Національний центр євроатлантичної інтеграції (моніторинг виконання Цільового плану, оперативний контроль та міжвідомча координація) підпорядковується національним галузевим координаторам співробітництва України з НАТО. Передбачено обговорення поточних питань та регулярні політичні консультації в рамках Комісії Україна-НАТО.

Таким чином, ми бачимо, що створено всі необхідні інституції, розроблено послідовний план дій, від реалізації якого залежить вступ до Альянсу. Слід зазначити, що членство в НАТО, активна участь у діяльності інших міжнародних структур (Центральноєвропейська ініціатива, СНД, Вишеградська четвірка, ГУУАМ та ін.), просування до ЄС, СОТ мають єдину мету – забезпечити Україні статус рівноправного члену міжнародної спільноти [5].

З огляду на те, що у 2022 році Україна подала заявку на членство як в ЄС, так і в НАТО, і навіть отримала статус кандидата від ЄС, природно, що з великою увагою та очікуваннями в Україні ставилися до ключових самітів ЄС і НАТО, запланованих на 2023 рік.

Так, у першій половині 2023 року в публічному дискурсі щодо зовнішньої політики України домінувала тема НАТО, особливо напередодні та після Вільнюського саміту (11–12 липня). Тоді як у другій половині минулого року, особливо напередодні саміту ЄС (14–15 грудня), домінувала тема вступу до ЄС. У обох випадках публічний дискурс в Україні об'єднували очікування прогресу на шляху до членства України в цих альянсах, включаючи офіційне запрошення до НАТО та рішення про початок переговорів щодо членства в ЄС.

Водночас важливо зазначити, що протягом 2023–2024 років тематика ЄС і НАТО не конкурує з ключовою темою публічного дискурсу в Україні, якою залишається російське вторгнення та його аспекти (масовані російські обстріли, український контрнаступ тощо), але тісно пов'язана з нею і доповнює цю ключову тему через безпековий вимір. Весною 2023 року Володимир Зеленський зробив заяву щодо прагнень України добитись гарантій безпеки від Альянсу НАТО перед безпосереднім вступом до його лав. Саме щодо даних цілей будуть направлені зусилля української делегації на саміті НАТО у Вільнюсі. Зумовлено це було також і тим, що ідентичні гарантії отримали скандинавські Фінляндія та Швеція, тільки-но декларували своє бажання приєднатися до НАТО.



Для вступу України до організації потрібна підтримка всіх її учасників, тобто 32 країн. Заступник генсека НАТО Мірча Джоане 3 червня 2023 р. заявив, що союзники не мають консенсусу щодо вступу України. З іншого боку, він дав зрозуміти, що Україна зараз ближче до Альянсу та західних демократій, ніж будь-коли. В умовах ведення війни на липневому саміті НАТО у Вільнюсі учасники запропонували Україні негайну допомогу, а не членство прямо зараз. Але ж вступ України до НАТО підтримали 20 країн Північноатлантичного альянсу [7].

З огляду на ситуацію політичного фронту в Україні та неперервного резонансу усіх інфополів на теми ЄС і НАТО, українським політикам та їхнім західним партнерам важливо ініціювати та провести додаткові якісні дослідження щодо того, як формується громадська думка та публічний дискурс щодо вступу до ЄС та НАТО /в Україні, зокрема, зосередившись на: вивченні медіаплатформ з огляду на потенційний вплив та глибину проникнення російської, проросійської чи іншої шкідливої дезінформації на тему ЄС та НАТО. Також треба проаналізувати вплив публікацій провідних західних ЗМІ на формування наративів та порядку денного в українському медіапросторі. Така потреба зумовлена тенденцією до зростання кількості скептичних матеріалів про війну та підтримку Заходу, вступ України до ЄС і НАТО тощо [9].

Внаслідок російсько-українського конфлікту НАТО значно розширила підтримку України у сфері розбудови потенціалу та зміцнення спроможностей. Держави – члени Альянсу продовжують засуджувати незаконну анексію Криму росією, а також її дестабілізуючі та агресивні дії на сході України та в Чорноморському регіоні. Присутність НАТО в Чорному морі збільшилась, а військово-морська співпраця між НАТО і Україною та Грузією посилилась. Починаючи з Варшавського саміту НАТО в липні 2016 року практична допомога Україні з боку НАТО надається у формі Комплексної програми допомоги (КПД) Україні. У червні 2017 року Верховна Рада України ухвалила закон, яким підтвердила членство в НАТО як стратегічний пріоритет державної зовнішньої політики та політики національної безпеки.

Сьогоднішня війна дає можливість сформулювати чіткі рекомендації для усього цивілізованого світу. Після завершення війни Україну треба запросити до Альянсу і надати їй членство у прискореному форматі, реалізувавши таким чином один з конституційних зовнішньополітичних орієнтирів України. Лише повноправне членство в НАТО гарантуватиме нашій країні суверенність і позбавить Україну, а згодом і весь світ, російських імперських амбіцій. Саме вступ до НАТО може зупинити божевільну політику Кремля. Нарешті, країнам Альянсу потрібно перестати боятися країни з «другою за силою армією у світі» та усвідомити, що на їхніх очах принижуються головні принципи європейських міжнародних організацій. Саме Україна зараз активно відстоює спільні фундаментальні цінності Альянсу. І союзники можуть прийняти спільне та рішуче рішення щодо України, адже, прийнявши її, вони зміцнять власну та відновлять глобальну безпеку, і доведуть, що слова в преамбулі Північноатлантичного договору – не просто слова.

Науковий керівник – д-р філос. наук, професор Кузь О. М.

Література: 1. Бадрак В., Горбулін В. Над прірвою. 200 днів російської війни. Київ : Брайт Букс, 2022. 280 с. 2. Тодоров І. Я. Україна на шляху до європейської та євроатлантичної спільноти : монографія. Донецьк : ДонНУ, 2006. С. 73. 3. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 30 липня 2021 року «Про Стратегію зовнішньополітичної діяльності України» : Указ Президента України від 26.08.2021 р. № 448/2021. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/4482021-40017>. 4. Заява Північноатлантичної ради щодо так званих «референдумів» на частинах території України. URL: https://www.nato.int/cps/uk/natohq/official_texts_207558.htm?selectedLocale=uk. 5. Самоідентифікація українців різко зросла порівняно із серпнем минулого року // Дзеркало тижня. URL: <https://zn.ua/ukr/UKRAINE/ukrajintsi-ta-rosijani-ne-odin-narod-tak-vvazhajutponad-90-hromadjan-ukrajini.html>. 6. Підтримка вступу України в НАТО сягнула 83 %, в ЄС – 86 % // РМГ.ua – головні новини Закарпаття та України. URL: <https://pmg.ua/life/110601-pidtrymka-vstupu-ukrainy-v-nato-syagnula-83-v-yes-86>. 7. Київ: Вступ України до НАТО підтримали 20 країн // Deutsche Welle. URL: <https://www.dw.com/uk/kiiv-vstupukraini-donato-pidtrimali-20-krain/a-65883465?fbclid=IwAR0uwPhduiZJc36mRkFMB72Da9XmY8S04fdvZw9CgdHIRIFQZ372aODCh0>. 8. Портников В. Головний блеф Путіна. Який хід зробив Зеленський та чи готовий ризикнути Захід // New Voice. URL: <https://nv.ua/ukr/opinion/zelenskiy-zrobiv-hid-portnikov-pro-blef-putina-tagarantiji-bezpeki-nato-novini-ukrajini-50310153.html>. 9. Тодоров І. Чому НАТО потрібна Україна? URL: <https://ukrainer.net/ukraina-nato/>.

Стаття надійшла до редакції 03.11.2024 р.





ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ: ОВЕРДРАФТ, РЕПО ТА ФАКТОРИНГ

УДК 336.717

Васковець А. С.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проаналізовано кредитні операції, які займають ключову позицію в структурі активних операцій банків і мають важливе значення для фінансування підприємств та споживачів. Розглянуто основні види кредитних операцій, зокрема, овердрафт, РЕПО та факторинг, а також їх облікові особливості.

Ключові слова: кредитні операції, овердрафт, репо, факторинг, облік кредитних операцій.

Annotation. This article analyzes credit operations, which occupy a key position in the structure of banks' active operations and are important for financing enterprises and consumers. The main types of credit operations, in particular overdraft, repo and factoring, as well as their accounting features are considered.

Keywords: credit operations, overdraft, repo, factoring, accounting of credit operations.

Кредитні операції традиційно займають провідну позицію в структурі активних операцій банків, що підкреслює їхню важливість у банківській діяльності. Ці операції не лише забезпечують фінансування для підприємств та споживачів, а й відіграють ключову роль у підтримці економічного зростання.

Відповідно до чинного законодавства України з ведення банківської діяльності [1], кредитні операції банківських установ є різновидом активних операцій банків, які передбачають розміщення залучених грошових коштів шляхом їх надання у тимчасове користування суб'єктам господарювання, фізичними особам або прийняття зобов'язань щодо такого надання за визначених умов відповідно до кредитного договору. До кредитних операцій банківських установ також належать гарантії щодо повернення кредитних коштів, поручительства третіх сторін за виконання кредитного зобов'язання, акредитиви, вексельні поруки, розміщення депозитів, факторингові операції з відстрочкою платежів, фінансовий лізинг, кредитування під вексельне забезпечення, проведення операцій репо, перегляд і зміна строків погашення боргового зобов'язання, сплати відсотків і комісійних платежів.

Узагальнюючи визначення економічної категорії «кредитні операції» за нормативно-правовою базою [2], можна констатувати, що кредитні операції – це процес розміщення банками залучених коштів від юридичних осіб та фізичних осіб (позичальників) під власну відповідальність, від свого імені та на встановлених ними умовах.

Дослідженням сутності та трактуванням кредитних операцій, які проявляються у вигляді овердрафту, РЕПО, факторингу та інших операцій, займалося чимало науковців, зокрема Стороженко О. О., Гірченко Т. Д., Шейко О. П. [3].

Овердрафт є одним із методів надання кредиту, що являє собою форму короткострокового кредитування, що дозволяє клієнтам витратити більше коштів, ніж є на їхньому рахунку. Цей інструмент є зручним засобом управління ліквідністю, допомагаючи уникнути прострочення платежів. Овердрафтний кредит надається банківською установою позичальникам у межах заздалегідь визначеного ліміту кредитних коштів, що дає змогу створювати дебетове сальдо на рахунку суб'єкта господарювання чи фізичної особи, відкритого в установі банку-кредитора [6].

Овердрафт, як правило, використовується у випадках, коли існує тимчасовий розрив між потребами у фінансуванні господарської діяльності та фактичними надходженнями коштів. Цей вид кредиту надається підприємствам, які мають ліквідний баланс, надійну платоспроможність, високу оборотність капіталу, дебіторської заборгованості та мають позитивну платіжну дисципліну.

Ліміт овердрафту визначається з урахуванням потреб позичальника, фактичних надходжень на поточний рахунок і визначених строків повернення кредитних коштів фінансовій установі за овердрафтними операціями.



Овердрафтний ліміт коштів може застосовуватися до рахунків, на яких розміщуються кошти суб'єктів господарювання (рахунок 2600); фізичних осіб (2620); інших банківських установ на кореспондентських рахунках (1600) [4].

Обліково-інформаційне забезпечення кредитних операцій з овердрафтом передбачає нарахування процентних доходів на спеціальні рахунки, що дозволяє відображати доходи від наданих кредитів за різними категоріями позичальників, такими як інші банки (рахунки 1607, 6016), суб'єкти господарювання (2607, 6020) та фізичні особи (2627, 6040) [4].

Відмінною особливістю овердрафту є його використання для усунення платіжних розривів у процесі фінансово-господарської діяльності. Цей короткостроковий кредит зазвичай надається без забезпечення для підприємств зі стабільним фінансовим станом. За договором овердрафту клієнти можуть здійснювати платежі понад залишок власних грошових коштів на рахунку в установі банку, що робить цю форму кредитування надзвичайно гнучкою.

Фінансові угоди РЕПО є важливим інструментом у банківській практиці, що дозволяє одній стороні продавати цінні папери іншій стороні з зобов'язанням викупити їх через певний час за заздалегідь узгодженою ціною. Цей механізм використовується банківськими установами як короткостроковий інструмент фінансування клієнтів, що забезпечує ліквідність для банків та надає покупцеві тимчасове володіння цінними паперами як забезпечення. Це угода, в рамках якої актив, зазвичай ліквідні цінні папери з визначеною вартістю, передається отримувачу фінансової послуги в обмін на готівкові чи безготівкові грошові кошти, з подальшим обов'язковим зворотним обміном.

Операції РЕПО надають можливість стороні, яка передає цінні папери, отримати вторинну ліквідність, не втрачаючи права власності на активи. Своєю чергою, сторона – отримувач ліквідних банківських цінних паперів в тимчасове користування, має право отримувати доходи від них та заробляти кошти на різниці вартості цінних паперів під час їх отримання та остаточного повернення. Банківська установа може виступати як у ролі покупця (кредитора), так і продавця (позичальника) цінних паперів, що визначає тип операції: «зворотне репо» або «пряме репо» відповідно [6].

Різниця облікового відображення фінансових операцій прямого та зворотного РЕПО відображається на їх балансовому статусі та залучення чи ні до ресурсів банківської установи. Цінні папери, продані фінансовою установою за операціями з прямим РЕПО, залишаються у складі ліквідних активів банківської установи та враховуються під час складання балансу як ресурс за отримувачем – позичальником: суб'єкт господарювання чи фізична особа (рахунки 1622, 2611). Цінні папери, отримані банківськими установами за операціями зворотного РЕПО, не зараховуються до складу активів банку (рахунки 1522, 2010) та не відображаються в балансі протягом дії кредитної угоди, вони також мають облікове розмежування за статусом отримувача – позичальника [4].

Фінансовим забезпеченням для здійснення операцій РЕПО є механізм залучення ресурсів через продаж якісних, низькоризикових, ліквідних активів, таких як облігації внутрішньої державної позики, казначейські векселі та інші ліквідні цінні папери. Цей механізм дозволяє банкам залучати ресурси за відносно низькою вартістю, оскільки угоди про зворотний викуп забезпечуються високоякісною заставою.

Завдяки своїй структурі операції РЕПО є вигідними для банків, оскільки вони дозволяють підтримувати ліквідність без необхідності остаточного вилучення активів із балансу. Це особливо актуально для комерційних банків, які активно діють на ринку боргових зобов'язань, випускаючи цінні папери власного боргу, такі як фінансові векселі та облігації.

Факторинг – це фінансова послуга, яка дозволяє підприємствам покращити свій обіговий капітал, отримуючи негайні кошти за рахунок продажу дебіторської заборгованості факторинговій компанії або банку (фактору) [7]. Сутність факторингу полягає у тому, що клієнт передає свої вимоги до боржників (дебіторську заборгованість) фактору, отримуючи від нього фінансування, консультаційні та інформаційні послуги.

Особливості обліку факторингу передбачають використання специфічних рахунків. Зокрема, для обліку факторингових операцій між банківськими установами та суб'єктами господарювання застосовуються облікові рахунки групи 203 за Планом рахунків для банківських установ [4]. Також обліково-інформаційне забезпечення факторингових операцій передбачає: облік доходів від процентів за факторинговими операціями з суб'єктами господарювання (рахунок 6023); облік інших банківських доходів, нарахованих за фінансовими операціями (3578) та комісійних доходів (6119); облік розрахункових документів, залучених до факторингової операції (9800); використання технічного тимчасового транзитного рахунку (3739).

Підсумовуючи, кредитні операції є невід'ємною частиною банківської системи, що забезпечує тимчасове платне фінансування для суб'єктів господарювання і фізичних осіб – споживачів. Банківські операції



овердрафт, РЕПО та факторинг представляють різний механізм кредитування, кожен з яких має свої особливості та переваги. Овердрафт дозволяє підприємствам швидко реагувати на фінансові потреби без значних затримок у платіжній дисципліні та фінансовому обороті. Операції РЕПО надають можливість отримання ліквідних активів – грошових коштів через продаж цінних паперів із зобов'язанням їх викупу та збереження статусу власника цінних паперів, тоді як факторинг допомагає покращити обіговий капітал суб'єкта господарювання через продаж дебіторської заборгованості. Обліково-інформаційне відображення цих операцій в інформаційній системі фінансової установи є критично важливим інструментом для підтримки фінансової стабільності банків і ефективного управління ризиками в умовах сучасної економіки.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Бащук І. Г.

Література: 1. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>. 2. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. 3. Стороженко О. О., Гірченко Т. Д., Шейко О. П. Кредитні операції банків на сучасному етапі економіки. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 52-2. С. 128–133. 4. Про затвердження нормативно-правових актів Національного банку України з бухгалтерського обліку : Постанова Національного банку України від 11.09.2017 р. № 89. URL <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0089500-17#Text>. 5. Іванчук Н. В. Гроші і кредит : навчальний посібник. Острого : Вид-во Нац. ун-ту «Острозька академія», 2021. 332 с. 6. Мельник С. І., Шевченко Н. В., Висоцька І. Б. Банківська система : навч. посіб. у схемах і таблицях. Львів : ЛьвДУВС, 2023. 184 с. 7. Ковалів М. В., Єсімов С. С., Назар Т. Я. Банківське право України : навч. посіб. Львів : СПОЛОМ, 2023. 256 с.

Стаття надійшла до редакції 09.12.2024 р.



ОСОБЛИВОСТІ УКЛАДЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ДОГОВОРІВ У СУЧАСНОМУ ПРАВІ

УДК 347.44

Ващенко Ю. О.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ інформаційних технологій ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто особливості укладення електронних договорів у сучасному праві, основні аспекти регулювання, включаючи їх правову природу, вимоги до форми та порядок укладення. Проаналізовано переваги та ризики, пов'язані з використанням електронних підписів.

Ключові слова: електронний договір, електронний підпис, правове регулювання, цифрова економіка, правочин.



Annotation. The article examines the features of electronic contracts in modern law, focusing on their legal nature, form requirements, and procedure. It also analyzes the advantages and risks associated with electronic signatures.



Keywords: *electronic contract, electronic signature, legal regulation, digital economy, transaction.*



Постановка проблеми. З розвитком цифрових технологій та поширенням інтернет-торгівлі електронні договори стали невід'ємною частиною сучасної правової системи. Укладання правочинів онлайн забезпечує нові можливості для бізнесу та споживачів, спрощуючи процеси купівлі-продажу, укладання угод та обміну документами на відстані. Однак електронні договори мають свої особливості, зокрема у питаннях правової значущості електронного підпису та визнання електронних документів як юридично дійсних. Отже, важливість теми обумовлена необхідністю аналізу правових аспектів електронних договорів і визначення стандартів для їх укладання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти укладання електронних договорів вивчалися як українськими, так і зарубіжними науковцями. Зокрема, українське законодавство базується на Законі «Про електронні довірчі послуги», який визначає основні поняття електронного документообігу та електронного підпису [1]. Законодавчі зміни також вносяться відповідно до міжнародних стандартів, зокрема моделей, розроблених Комісією ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) [2]. Деякі дослідники акцентують увагу на питаннях автентифікації та валідації електронних підписів як важливих компонентів у правовому забезпеченні електронних правочинів [3]. Незважаючи на значний обсяг досліджень, деякі аспекти залишаються нерозкритими, зокрема, стандарти захисту даних і захисту прав споживачів в умовах цифрової економіки.

Основною метою статті є дослідження особливостей укладання електронних договорів, аналіз правової бази для забезпечення їх легітимності та надання пропозицій щодо вдосконалення регулювання електронних правочинів в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Електронний договір визначається як правочин, укладений з використанням інформаційних технологій, що забезпечують фіксацію волевиявлення сторін в електронній формі. Згідно з українським законодавством, електронні договори мають таку ж юридичну силу, як і традиційні паперові договори, за умови, що їх укладено з дотриманням вимог щодо електронного підпису [1].

Важливим аспектом є вимога до форми електронного договору. Здебільшого електронний договір потребує застосування електронного підпису, який підтверджує автентичність підписанта та цілісність документа. Існують різні рівні електронних підписів, серед яких найбільш захищеним є кваліфікований електронний підпис (КЕП), що прирівнюється до власноручного підпису [2]. Використання КЕП є обов'язковим для значних правочинів, що мають підвищені вимоги до безпеки.

Електронний договір може бути укладений через різні платформи, включаючи спеціалізовані сервіси, які забезпечують функцію автоматичного підтвердження підпису та фіксації часу. Наприклад, платформи для електронної комерції забезпечують інтеграцію електронного підпису, а також збереження записів про взаємодію між сторонами [3].

Електронні договори забезпечують значні переваги, серед яких швидкість укладання угод, зниження витрат на документообіг, можливість зберігання документів у цифровому форматі. Однак електронні договори також мають свої ризики, пов'язані з безпекою даних, автентифікацією підпису, кіберзлочинністю тощо [4]. Ключовим питанням залишається забезпечення надійності ідентифікації сторін та збереження цілісності підписаних електронних документів.

Електронний підпис є ключовим елементом у правовій системі електронних договорів. В Україні електронний підпис регулюється Законом «Про електронні довірчі послуги», що визначає різні типи підписів та їх правовий статус [5]. Важливим є те, що кваліфікований електронний підпис має правову силу, аналогічну до власноручного підпису, що забезпечує юридичну силу електронних договорів у разі використання таких підписів.

Електронні договори мають міжнародне значення, оскільки більшість правочинів у сфері електронної комерції є транскордонними. Комісія ООН з права міжнародної торгівлі розробила Модельний закон про електронну комерцію, який став основою для формування національних правових систем у багатьох країнах [6]. ООН також розробила Конвенцію про використання електронних комунікацій у міжнародних договорах, що встановлює основні вимоги для визнання електронних договорів у міжнародних відносинах [7].

Висновок. Електронні договори стають дедалі важливішою складовою сучасного правового середовища, забезпечуючи нові можливості для бізнесу та громадян. Визнання електронного підпису як юридично значущого елемента та розвиток відповідної правової бази створюють передумови для подальшого розвитку



цифрової економіки. Однак існують виклики, що потребують подальших досліджень, такі як захист прав споживачів, захист даних і кібербезпека. Перспективи подальших досліджень включають аналіз міжнародного досвіду та вдосконалення законодавства для захисту учасників електронних угод.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Про електронну ідентифікацію та електронні довірчі послуги : Закон України від 05.10.2017 р. № 2155-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19#Text>. 2. Конвенція ООН про використання електронних комунікацій у міжнародних договорах. URL <https://ips.ligazakon.net/document/MU05226>. 3. Основи правового регулювання електронної комерції: міжнародні та національні аспекти. URL: [http://zt.knute.edu.ua/files/2018/02\(97\)/16.pdf](http://zt.knute.edu.ua/files/2018/02(97)/16.pdf). 4. Проблеми правового регулювання електронних договорів в Україні // Часопис цивільного права. URL: <https://chasprava.com.ua/index.php/journal/article/view/754>. 5. Розвиток електронного правочину в міжнародному праві. URL: http://www.lsej.org.ua/4_2024/107.pdf.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2024 р.



УДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

УДК 658.8.339.33

Гисар С. Ю.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто наявні напрацювання з проблематики удосконалення маркетингової діяльності підприємства оптової торгівлі. Визначено переваги та недоліки окремих методів маркетингової діяльності в оптовій торгівлі.

Ключові слова: маркетингова діяльність, сегментація клієнтів, інструменти маркетингу, маркетингові стратегії, персоналізація.



Annotation. The article examines existing developments on improving the marketing activities of wholesale trade enterprises. The advantages and disadvantages of various marketing methods in wholesale trade are identified.

Keywords: marketing activities, customer segmentation, marketing tools, marketing strategies, personalization.



В умовах ринкової економіки та викликів, спричинених повномасштабним вторгненням росії в Україну, підприємства оптової торгівлі стикаються з нагальною потребою постійного вдосконалення маркетингової діяльності для збереження конкурентоспроможності та адаптації до зміненої економічної реальності. Зростання



нестабільності, коливання цін, перебої у ланцюгах постачання та зменшення платоспроможності клієнтів потребують швидкої адаптації маркетингових стратегій, які допоможуть підприємствам залишатися гнучкими й життєздатними.

З огляду на ці обставини, підприємства зацікавлені у впровадженні сучасних методів маркетингового аналізу та планування, які дозволяють оперативно реагувати на змінені потреби ринку та шукати нові можливості для розширення ринкової частки. Необхідно досліджувати підходи до оптимізації маркетингової діяльності, що враховують нові ризики та специфіку українського ринку в умовах воєнного часу, а також оцінити ефективність інструментів, здатних зміцнити ринкові позиції й забезпечити стійке функціонування в складних умовах.

До числа вітчизняних науковців, які розглядали теоретичні та практичні аспекти удосконалення маркетингової діяльності підприємств оптової торгівлі, слід віднести таких дослідників, як М. О. Багорка, І. Г. Кадирус, Н. І. Юрченко, Р. В. Чуфрида, Д. В. Райко, Н. Д. Грабар та ін. Їхні дослідження акцентують увагу на використанні сучасних маркетингових інструментів та стратегій, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності та ефективності оптових компаній. Значний внесок у розвиток маркетингової науки зробили також іноземні дослідники, зокрема Ф. Котлер, Д. Джоббер, Ч. В. Ламб, Г. А. Річ, П. Дойл, Е. Дж. МакКарті, Д.-Ж. Ламбен та А. У. Хайям, які розробили ефективні підходи до маркетингових стратегій і дослідження споживацької поведінки. Напрацювання цих науковців є цінними для впровадження новітніх інструментів маркетингу, адаптації до змінного ринкового середовища та забезпечення сталого розвитку підприємств оптової торгівлі. Вивчення цієї тематики також має важливе практичне значення для фахівців у сфері маркетингу та збуту.

Метою написання статті є характеристика методів удосконалення маркетингової діяльності підприємства оптової торгівлі. Виходячи з мети дослідження нами були поставлені такі завдання: систематизувати методи оптимізації маркетингової діяльності оптових підприємств; визначити переваги, недоліки та можливості застосування різних маркетингових інструментів для підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства в умовах ринку.

Маркетингова діяльність для підприємств оптової торгівлі стає все більш комплексною, вимагаючи адаптації до швидко змінюваних умов ринку, посилення конкуренції та підвищення вимог клієнтів. Для успішного функціонування та розвитку важливо використовувати ефективні методи оптимізації маркетингової діяльності, що дозволяють не лише адаптуватися до зовнішніх викликів, але й значно поліпшити внутрішні процеси підприємства. Систематизація методів дозволяє виділити ключові напрями для вдосконалення роботи та забезпечити ефективне досягнення маркетингових цілей.

Сегментація клієнтської бази та персоналізація маркетингу

Сегментація дозволяє підприємствам більш детально визначити групи споживачів і адаптувати до них маркетингові стратегії, що знижує вартість залучення клієнтів і підвищує їхню лояльність. Наприклад, завдяки сегментації компанія може визначити великі мережі роздрібних магазинів, дрібних підприємців або державні установи як окремі сегменти та створити персоналізовані пропозиції для кожного з них.

Переваги сегментації полягають у можливості кращого розуміння потреб клієнтів і надання їм релевантних пропозицій, що підвищує рівень задоволеності. Проте цей метод також вимагає значних витрат на збір і аналіз даних, що може бути складним для підприємств з великою клієнтською базою. Для подолання цих обмежень компаніям важливо використовувати сучасні засоби аналізу даних.

CRM-системи для управління відносинами з клієнтами

CRM-системи є одним із ключових інструментів, які дозволяють оптовим підприємствам ефективно управляти взаєминами з клієнтами. Вони надають можливість зберігати інформацію про клієнтів, історію покупок, звернення та потреби, що значно підвищує рівень обслуговування.

Переваги CRM-систем включають можливість більш точного прогнозування продажів, збільшення лояльності клієнтів і покращення комунікації. CRM також дозволяє оптимізувати продажі за рахунок більш точної аналітики та сегментації. Проте для багатьох компаній впровадження CRM може бути дорогим і потребувати додаткового навчання персоналу.

Інструменти цифрового маркетингу (соціальні мережі, SEO, контент-маркетинг)

Використання цифрових інструментів маркетингу, таких як SEO, SMM, email-маркетинг, стає важливим фактором для підвищення впізнаваності бренду та розширення ринкової частки. Ці інструменти дозволяють оперативно інформувати клієнтів про нові продукти, спеціальні пропозиції або знижки, залучаючи нових покупців.

Серед переваг цих інструментів: широка аудиторія, можливість зворотного зв'язку з клієнтами та гнучкість у формуванні рекламних кампаній. Наприклад, за допомогою соціальних мереж підприємство може



в реальному часі отримувати відгуки та миттєво реагувати на запити. Водночас цифровий маркетинг вимагає постійного моніторингу та оновлення контенту, що може бути ресурсозатратним.

Не залишається поза увагою метод аналізу конкурентів та адаптації цінової політики, оскільки вивчення конкурентного середовища допомагає підприємству краще розуміти сильні та слабкі сторони власної позиції на ринку, адаптувати цінову політику та пропозиції для підвищення своєї конкурентоспроможності. Аналіз цін конкурентів дозволяє встановити оптимальну ціну на продукцію, що допоможе залучити нових клієнтів без зниження прибутковості.

Переваги цього методу полягають у можливості оперативного реагування на зміни ринку, поліпшення цінових пропозицій і підвищення конкурентоспроможності. Однак, щоб аналіз був ефективним, необхідно мати доступ до актуальної інформації про конкурентів, що може бути складним через обмежений доступ до даних.

Маркетингова діяльність підприємств оптової торгівлі також включає оптимізацію логістичних процесів та управління асортиментом. Забезпечення безперебійного постачання та підтримання асортименту, який відповідає попиту, є важливим аспектом для підвищення задоволеності клієнтів і зниження витрат.

До переваг цього методу відносяться оптимізація витрат на зберігання, підвищення якості обслуговування клієнтів та зменшення часового інтервалу між замовленням і доставкою. При цьому слід зазначити, що оптимізація логістики потребує значних інвестицій у розвиток інфраструктури та залежить від зовнішніх факторів: транспортних обмежень, зокрема коливання цін на паливо, ін.

Оптові підприємства, маючи доступ до широкого арсеналу маркетингових інструментів, повинні ретельно оцінювати їхні переваги та обмеження для ефективного використання. Основні переваги включають підвищення лояльності клієнтів завдяки сегментації та персоналізації, покращення якості обслуговування через CRM-системи, розширення ринкового охоплення за допомогою цифрових інструментів, а також зміцнення конкурентних позицій шляхом оптимізації цінової політики та асортименту. Проте впровадження таких інструментів часто потребує високих витрат, регулярного оновлення контенту для цифрових платформ і додаткових інвестицій у рекламу через високий рівень конкуренції в онлайн-середовищі. Також складнощі можуть виникати у зборі інформації про конкурентів через обмежений доступ до ринкових даних. Серед перспективних можливостей для оптових підприємств є інтеграція аналітики й автоматизації для скорочення витрат на обробку замовлень, використання цільового маркетингу для ефективнішого охоплення клієнтів, розширення клієнтської бази через персоналізовані пропозиції та програми лояльності, а також масштабованість цифрових інструментів, які можуть адаптуватися до зростання компанії та її операцій.

Висновок. Таким чином, нами були розглянуті характеристики методів удосконалення маркетингової діяльності підприємства оптової торгівлі та здійснено їхню систематизацію. Оскільки кожен метод, окрім переваг, має також недоліки та обмеження у застосуванні, для досягнення максимального ефекту доцільно використовувати комплексний підхід, що поєднує кілька маркетингових інструментів. Вибір та інтеграція різних методів дозволяють оптовим підприємствам адаптуватися до специфіки ринку та потреб клієнтів, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності та ефективності діяльності. Оцінка результатів від впровадження різних інструментів і аналіз їхньої взаємодії надають можливість обґрунтувати оптимальний підхід до маркетингової діяльності, що відповідає стратегічним цілям підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Бойко Н. О.

Література: 1. Мазаракі А. А. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація, апробація) : навч. посіб. Київ : КНТЕУ, 2010. 280 с. 2. Багорка М. О., Кадирус І. Г. Маркетингові підходи в управлінні збутовою діяльністю підприємств оптової торгівлі. *Науковий вісник Дніпровського державного аграрно-економічного університету*. 2019. № 4. С. 121–130. 3. Ламбен Ж.-Ж. Стратегічний маркетинг: європейська перспектива : підручник. Київ : Основи, 2016. 782 с. 4. Джоббер Д., Еліс-Чедвік Ф. Принципи маркетингу. Київ : Кондор, 2015. 560 с. 5. Котлер Ф., Армстронг Г. Основи маркетингу : навч. посіб. Київ : Славутич, 2017. 784 с. 6. Грабар Н. Д. Аналіз маркетингової діяльності підприємств оптової торгівлі. *Вісник Західноукраїнського національного університету*. 2021. № 8. С. 45–51.

Стаття надійшла до редакції 29.11.2024 р.





ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ УКРАЇНИ

УДК 005.92:004.63

Гонтаренко Д. О.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проаналізовано впровадження системи електронного документообігу у бюджетних установах України як ключовий напрям цифрової трансформації державного управління. Зазначено переваги електронного документообігу для підвищення прозорості та ефективності державного сектора, а також розглянуто виклики, що постають під час її реалізації.

Ключові слова: електронний документообіг, електронний документ, електронний ключ, система електронного документообігу.



Annotation. The article analyzes the implementation of an electronic document management system in budgetary institutions of Ukraine as a key direction of the digital transformation of public administration. It highlights the advantages of electronic document circulation for increasing transparency and efficiency in the public sector, as well as examines the challenges that arise during its implementation.

Keywords: electronic document management, electronic document, electronic key, electronic document management system.



Електронний документообіг суб'єктів державного сектора економіки в Україні є важливим елементом цифрової трансформації не тільки бюджетних установ, а і бюджетної системи в цілому. Перехід від традиційного паперового документообігу до електронного дозволяє суттєво підвищити ефективність обміну інформацією між розпорядниками бюджетних коштів різних рівнів, знизити витрати на зберігання та обробку документів, а також мінімізувати можливі технічні помилки та втрати обліково-інформаційних даних про господарські процеси в бюджетній сфері України.

Сучасні вимоги до електронного документообігу полягають в тому, що документ проходить всі етапи його життєвого циклу – від створення, обробки, погодження та інше до архівного зберігання та можливості використання в будь-який час користувачами, які мають право доступу до такої інформації [1]. При цьому головним призначенням електронних систем документообігу є їх безпека та зберігання в електронних сховищах, доступ до яких є цілодобовим, вільним, безпечним та оперативним [2].

Системи автоматизації обліку та електронного документообігу, які використовуються бюджетними організаціями, забезпечують процеси первинного створення документа про факт господарського процесу, подальший доступ до цієї інформації необмеженого кола користувачів через комп'ютерні мережі [3].

Для забезпечення безпеки та легальності застосування в Україні електронного документообігу суб'єктами господарювання діє низка законів та підзаконних актів. Адже провадження та використання електронного документообігу вимагає чіткого правового регулювання визнання сутності електронних документів та їх юридичної сили, можливості практичного застосування як елемента підтвердження факту здійснення господарського процесу. Чинний Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» [4] визначає поняття електронного документа, закріплює його юридичну силу, правила використання в організаціях та підприємствах, а також основи електронного документообігу.

Електронний документ має відповідну форму, в більшості документів вона чітко визначена та має певний набір інформації та графічне її відтворення. Але можна також використовувати документи довільного формату, які мають назву «універсальний документ»: він не має чіткої форми та може містити будь-яку інформацію.



Електронний документ набуває юридичної сили, якщо має визначений перелік реквізитів про об'єкт документування. В Законі України [4] прописано, що електронні документи мають таку ж юридичну силу, як і паперові (за наявності обов'язкових реквізитів та за умови правильності складання документа відповідно до чинного законодавства).

Зауважимо, що, розглядаючи електронне документування, ми відокремлюємо поняття «складання електронного документа» та «оцифрування паперового документа». Електронний документ складається безпосередньо в системі електронного документообігу або в електронній обліковій системі. Для оформлення електронної копії оригіналу документа у паперовій формі він оцифровується (сканується, фотографується) та зберігається у форматі для фотоелектронних документів [5].

Для ефективної роботи з електронним документом важливо розуміти ключові етапи його обробки та управління в системі електронного документообігу бюджетних установ. Електронний документообіг має ряд суттєвих переваг над традиційним паперовим, що робить його ефективнішим і зручнішим інструментом для формування обліково-інформаційного забезпечення про діяльність бюджетної установи та адміністративної роботи. Основні переваги можна поділити на три ключові блоки в роботі облікового персоналу:

1. Раціональне використання робочого часу. Використання електронного документування скорочує витрати часу на формування первинних облікових документів та аналітичних реєстрів обліку бюджетної установи. Забезпечує майже миттєву доставку документів до підписантів чи зацікавлених осіб про господарські процеси бюджетної установи. Створюється можливість цілодобового віддаленого доступу до інформаційної системи суб'єкта державного сектора, що сприяє можливості віддаленої роботи працівників. Забезпечується високий рівень аналітичності інформаційної системи та швидких пошук необхідної інформації в системі за ключовим параметрами пошуку.

2. Упорядкування документообігу та автоматизація процесів. Створення документів в інформаційній системі відбувається за параметрами хронологічного та порядкового рахунку, тобто система не дозволить створити однотипні документи з одним номером, а також побудує їх хронологічне відображення в інформаційній системі суб'єкта державного сектору. Відбувається автоматизація рутинних процесів, таких як перевірка, узгодження, надсилання та архівування документів. Використання автоматизованих систем з одного боку вимагає фінансових вкладень в такі системи, але дозволяє економити матеріальні (папір, друк, використання архівних приміщень тощо) та трудові ресурси (економія робочого часу призводить до зменшення чисельності облікового персоналу, а отже, і до економії фонду оплати праці).

3. Впровадження ефективної системи контролю та безпеки. Процес створення облікових документів в електронних системах сприяє зменшенню помилок під час їх складання, адже система запрограмована таким чином, що якщо документ не містить обов'язкового реквізиту або не вірно вказано технічні дані, то документу не можливо буде присвоїти статус «проведений» в інформаційній системі. Використання електронних систем обов'язково вимагає авторизації та верифікації особи, яка її використовує, а отже, забезпечується захист від доступу сторонніх осіб до обліково-інформаційної системи завдяки створенню особистих аккаунтів працівників з паролем захистом.

Для впровадження систем електронного документообігу суб'єктам державного сектора потрібне відповідне прикладне програмне забезпечення, адже господарська діяльність бюджетних організацій та підприємств приватної форми власності має зовсім протилежне призначення. На українському ринку суб'єктам господарювання пропонується широкий вибір рішень, які дозволяють автоматизувати процеси документообігу, знижуючи витрати часу та підвищуючи ефективність роботи. Вибір програмного забезпечення є одним з найважливіших кроків для переходу на практичне застосування електронного документообігу. Серед програмного забезпечення для обліку бюджетних установ також є готові рішення, під час розробки яких враховано особливості діяльності таких організацій, вимоги до системи обліку, методичні підходи до облікових процедур, бюджетні класифікації та потреби користувачів інформації про надходження та використання бюджетних коштів.

Застосування електронного документообігу бюджетними установами – це не власний вибір системи управління кожного суб'єкта бюджетної системи, а обов'язкова вимога до розпорядників бюджетних коштів стосовно формування якісного, прозорого та оперативного інформаційного забезпечення про отримання та використання бюджетних коштів. Але сучасні тенденції розвитку світового діловодства та контролю за формуванням, використанням бюджетних коштів вимагають підлаштування до вимог автоматизації господарської діяльності бюджетних установ. Програмне забезпечення бюджетної установи повинно відповідати специфіці діяльності, кількості робочих місць, ступеню деталізації інформації про бюджетні процеси



за всіма використовуваними видами класифікацій в бюджетному обліку, високому ступеню зберігання інформації та її оперативності.

Використання електронного документообігу в світі та його застосування в Україні досягло високого рівня, це сприяло підвищенню інноваційної складової облікового відображення господарських процесів бюджетних установ, перехід на міжнародні стандарти формування інформаційної системи як окремої бюджетної установи, так і державної інформаційної системи в цілому. Особливої уваги серед науковців та подальшого розвитку і практичного застосування потребують дослідження, спрямовані на впровадження аналітичної складової облікового програмного забезпечення як інтеграційної складової обліково-аналітичної системи відображення діяльності бюджетних установ. Крім того, недостатньо досліджені питання щодо безпекової складової інформаційної системи суб'єкта державного сектора, а саме архівне зберігання наявної інформації з використанням хмарних технологій та шифрування.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Бащук І. Г.

Література: 1. Григорєв О. В. Розвиток інформаційних технологій у сфері бухгалтерського обліку в Україні. Суми : СумДУ, 2021. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80166>. 2. Феценко Є., Ганбарова Д. Особливості ведення електронного документообігу суб'єктами господарювання в сучасних умовах. *Молодий вчений*. 2023. № 2 (114). С. 127-133. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-2-114-24>. 3. Копняк К. В., Покин'єрєда В. В. Електронний документообіг в публічному управлінні: проблеми впровадження, переваги та перспективи. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2020. № 10. URL: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=1798>. 4. Про електронні документи та електронний документообіг : Закон України від 22.05.2003 № 851-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/851-15#Text>. 5. Про затвердження Порядку роботи з електронними документами у діловодстві та їх підготовки до передавання на архівне зберігання : Наказ Міністерства юстиції України від 11.11.2014 № 1886/5. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1421-14#n108>. 6. Гаркуша С. А. Електронний документообіг: переваги та недоліки впровадження. *Інфраструктура ринку*. 2020. № 50. URL: <https://repo.snau.edu.ua/handle/123456789/8892>.

Стаття надійшла до редакції 09.12.2024 р.



КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЇ

УДК 658.8:65.011.56

Гриценко Ю. О.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті описано поняття «контент-маркетинг» та характеризувано ключові елементи. Надано певні напрями поліпшення використання контент-маркетингу для українських компаній.

Ключові слова: маркетинг, інтернет-маркетинг, контент, контент-маркетинг.





Annotation. The article describes the concept of «content marketing» and characterizes key elements. Certain directions for improving the use of content marketing for Ukrainian companies are given.

Keywords: marketing, internet marketing, content, content marketing.



Контент-маркетинг – це важливий інструмент для залучення клієнтів та комунікації з ними через розповсюдження корисного контенту для споживачів. Іншим чином – це необхідна інформація, яку покупець отримує у необхідний йому час та в необхідному місці. Але важливим нюансом є те, що цей маркетинговий інструмент буде працювати краще за іншу пряму рекламу, якщо правильно розробити стратегію контент-маркетингу та впровадити її грамотно.

Мережа Інтернет допомогла «контент-маркетингу» стати більш основною формою маркетингу, тобто газети, журнали, радіо вже не мають тієї влади на ринку. Більшість підприємств почали розповсюджувати власну продукцію у цифровому середовищі [1; 6].

Словосполучення «контент-маркетинг» було використано у 1996 році Джоном Оппендалом, який провів з'їзд для журналістів в Американській асоціації редакторів газет. Оппендал відкрив двері для розвитку контент-маркетингу як дисципліни, так і послуги.

З початком XXI ст. з'являються такі соціальні мережі, як: Facebook (2003 р.), YouTube (2005 р.) та Twitter (2006 р.). Це дало змогу просувати контент до більш широкої аудиторії та посилювати меседжі. Це стало початком формування маркетингу в соціальних мережах, яку зіграв ключову роль у спільній стратегії в цілому.

Спираючись на статистику, 82 % маркетологів вважають контент найголовнішою складовою бізнес-стратегії, також 84 % маркетологів вважають, що якісне розміщення матеріалів краще, ніж кількість [2].

Основні цілі контент-маркетингу є збільшення впізнання брендів; залучення більшої кількості цільової аудиторії; залучення трафіку; збільшення лояльності, перехресні продажі. Саме цілі залежать від циклу покупки, а саме: усвідомлення проблеми, пошук рішення, розгляд, покупка.

До ключових елементів контент-маркетингу можливо віднести: контент у соціальних мережах; дописи у блогах; інфографіка; статті; вебінари та інше.

Детальну характеристику елементів контент-маркетингу запропоновано у табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика ключових елементів контент-маркетингу

| Назва елемента | Характеристика |
|----------------|---|
| Стаття | Текст, який допомагає запровадити збільшення рейтингів Web-сайтів, залучити більше цільової аудиторії шляхом покращення цільової сторінки |
| Інфографіка | Графічний спосіб зображення інформації, даних, ціллю якого є швидко та якісно донести важливу інформацію до споживача |
| Вебінар | Певна форма контенту, яка представлена у форматі відео, в якій обговорюється певна тема, залучаються експерти у певних галузях, щоб обговорити та залучити свої ідеї щодо основної теми |
| Інструкції | Інформаційний контент, який надає потенційним покупцям детальну інформацію з теми, яка їх цікавить, покрокову інструкцію досягнення певних дій |
| Дописи у блозі | Контент, який спирається на публікації блогів на Web-сайтах, розповсюдження блогів, залучення нових і постійних користувачів, детальне зосередження цінного вмісту для цільової аудиторії |

Джерело: [3; 5]

Для наочного відображення контент-маркетингу підприємств на всіх етапах його реалізації застосовується комплексна карта контент-маркетингової стратегії, що охоплює всі ключові моменти взаємодії з цільовою аудиторією. Важливо зазначити, що найпершим і основним етапом є створення стратегії контент-маркетингу, що включає кілька важливих складових: проведення аудиту поведінкових особливостей покупців, аналіз бюджету для визначення ресурсів, необхідних для реалізації стратегії, аудит маркетингових цілей підприємства, а також аналіз взаємозв'язку між інструментами та цілями, що ставить компанія перед собою. Ці кроки дозволяють визначити основні орієнтири для подальших дій і мінімізувати ризики при розробці стратегії [6].



Другим етапом є безпосередня розробка та впровадження контент-маркетингової стратегії, що включає кілька ключових моментів: вибір цільової аудиторії, підбір форматів і видів контенту, що найбільше відповідають інтересам цієї аудиторії, визначення конкретних бізнес-завдань, які необхідно вирішити за допомогою контенту, а також вибір майданчиків і платформ для поширення цього контенту з найбільшим охопленням цільової аудиторії. Після цього настає етап затвердження стратегічного плану з керівництвом і його безпосередня реалізація в рамках запланованих термінів. Цей етап є критичним для забезпечення того, щоб кожен елемент стратегії працював синхронно і відповідав загальним бізнес-цілям підприємства.

Третім і найважливішим етапом є оцінка ефективності реалізації контент-маркетингової стратегії, що передбачає ретельний аналіз усіх аспектів запропонованої стратегії. Це включає в себе підсумковий аналіз її результативності на всіх етапах реалізації, а також визначення необхідності коригування окремих елементів стратегії для досягнення кращих результатів. Завдяки цьому процесу компанія має можливість адаптувати свої дії до змін у ринковому середовищі та забезпечити досягнення запланованих результатів [1; 4].

У сучасних умовах, зокрема в Україні, воєнні дії, які розпочалися 24 лютого 2022 року, суттєво вплинули на стан онлайн-бізнесу. У цих обставинах багато компаній змушені були переглянути свої стратегії просування в Інтернеті, зокрема, контент-маркетинг став важливішим, ніж раніше, оскільки багато підприємств стали більше орієнтуватися на цей інструмент для підтримки своєї діяльності. Раніше контент-маркетинг не завжди вважався пріоритетним напрямком розвитку, проте зараз він став основою ефективної стратегії багатьох компаній.

Сьогоднішня економічна ситуація в Україні – це період, коли для бізнесу характерне або «виживання», або активна адаптація до нових умов. Відповідно, для багатьох підприємств важливо не тільки забезпечити своє існування в цей складний період, а й розробити стратегії для довгострокового розвитку після закінчення війни. Ті компанії, які зможуть адаптуватися і правильно працювати з контентом у цей період, зможуть не тільки витримати кризу, а й підготуватися до відновлення і подальшого зростання в майбутньому. Тому контент-маркетинг в цей час набуває особливої ваги, адже саме він є основою довгострокової стратегії для підтримки лояльності споживачів і забезпечення стійкої позиції на ринку [3; 5].

У реаліях війни багато компаній змушені переглянути свої стратегії через зменшення конкурентного середовища, оскільки частина підприємств була змушена призупинити свою діяльність або вийти з ринку. Це створює певні можливості для тих, хто продовжує працювати і готовий інвестувати у контент-маркетинг. Важливо зазначити, що після відновлення економіки багатьом підприємствам, які припинили свою діяльність, буде надзвичайно важко повернутися на ринок, оскільки їх сайти, які не були підтримані в період кризи, опиняться на низьких позиціях у пошукових системах. Це свідчить про важливість постійної роботи з контентом, навіть у складні часи.

Висновки. Таким чином, стратегія контент-маркетингу є невід'ємною складовою маркетингової стратегії компаній, які прагнуть не тільки пережити кризу, а й закласти фундамент для подальшого розвитку в майбутньому. Важливо, щоб кожен етап стратегії був чітко прописаний і відображав специфіку бізнесу та потреби цільової аудиторії.

Інтернет-маркетинг спрямований на залучення двох основних типів споживачів: перший тип – це кінцеві клієнти, а другий – пошукові системи, які визначають видимість сайту в результатах пошуку. Для того щоб контент займав високі позиції в пошукових системах, необхідно використовувати відповідні ключові слова та забезпечити відповідність контенту тематиці облікового запису.

Сьогодні конкуренція в бізнесі орієнтована на свідомість споживачів, на їх увагу, і контент, який створюється компанією, повинен задовольняти потреби та вирішувати проблеми цих споживачів. Таким чином, через грамотно розроблену стратегію контент-маркетингу, компанії можуть не тільки досягти своїх бізнес-цілей, а й забезпечити стійку комунікацію з аудиторією, що є запорукою успішного розвитку в умовах сучасного конкурентного середовища.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Родіонов С. О.



варна політика : навч. посіб. у структурно-логічних схемах. Харків : ХДУХТ, 2013. 77 с. **3.** Скибінський С. В. Маркетинг. Львів, 2000. 325 с. **4.** Ньюмейер М. Zag. Найкращий посібник з брендингу. Київ : К.С.Д., 2017. 192 с. **5.** The Grande Guide to B2B Content Marketing. 2018. URL: https://www.oracle.com/webfolder/mediaeloqua/documents/GrandeGuide_B2B_ContentMarketing.pdf. **6.** Content Marketing Infographic. 2018. URL: <https://www.demandmetric.com/content/contentmarketing-infographic>. **7.** Social Media Stats Worldwide. URL: <http://gs.statcounter.com>.

Стаття надійшла до редакції 29.11.2024 р.



ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ПРОДУКТІВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ НА ОСНОВІ МАРКЕТИНГОВОГО ПІДХОДУ

УДК 339.138:338.45:664.144/.149

Дворська О. О.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ Менеджмента і маркетинга ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність і складові системи асортименту продуктів кондитерської галузі. Проаналізовано можливості формування асортименту кондитерських продуктів шляхом використання різноманітних методів аналізу асортименту. Розглянуто методи оптимізації асортиментного портфеля підприємств кондитерської галузі.

Ключові слова: асортимент, продукти кондитерської галузі, маркетинг, формування асортименту продуктів кондитерської галузі.



Annotation. The essence and components of the confectionery product assortment system are considered. The possibilities of forming the confectionery product assortment by using various methods of assortment analysis are analyzed. Methods of optimizing the assortment portfolio of confectionery enterprises are considered.

Keywords: assortment, confectionery products, marketing, formation of assortment of confectionery products.



Актуальність дослідження. В умовах інтенсивної конкуренції та нестабільності зовнішнього середовища підприємства кондитерської галузі пропонують широкий асортимент кондитерських виробів, котрий насамперед складається з виробів з борошна (вафлі, печиво, крекер та ін.); шоколадних виробів (шоколадні цукерки, шоколад та ін.); цукрових виробів (мармелад, зефір, карамель та ін.). Проте не кожен асортиментний набір кондитерських виробів є відповідним для обраної групи споживачів, тому актуальним є вирішення проблеми оптимізації системи асортименту продуктів кондитерської галузі на основі маркетингового підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань, що стосуються управління асортиментною політикою підприємства, присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних учених: Аакера Д., Ансоффа І., Гаркавенко С. С., Ілляшенко С. М., Кардаша В. Я., Котлера Ф., Кубишиної Н. С., Оклан-



дера М. А., Сенишин О. С. та інших дослідників. Проведені дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених доводять, що велика частина завдань маркетингу так чи інакше пов'язана з розробкою і реалізацією ефективної асортиментної політики підприємства. У роботах таких учених-дослідників, як: О. Александрова, Л. Антонюк, І. Дудла, С. Близнюк, Л. Закревська, С. Ілляшенко, А. Сорокіна, О. Шушкова, О. Юшкевич та ін., розглянуто сучасний стан і тенденції розвитку асортименту кондитерської продукції; визначено вагому роль асортиментної політики для розвитку кондитерської галузі. Проте в наукових роботах і аналітичних дослідженнях залишаються не вирішеними питання, які спрямовані на підвищення ефективності формування асортименту продуктів кондитерської галузі на основі маркетингового підходу, тому потреба у подальшому аналізі питання залишається не дослідженою, що і визначає актуальність дослідження, результати якого представлені у цій статті.

Метою статті є розкриття особливостей формування системи асортименту продуктів кондитерської галузі на основі маркетингового підходу. Об'єктом дослідження виступає діяльність кондитерської галузі України, предметом – асортимент продуктів кондитерської галузі.

Результати дослідження. Аналіз матеріалів, представлених у працях українських та зарубіжних науковців і фахівців в галузі управління асортиментною політикою, дозволили представити термінологічне обґрунтування поняття «асортимент продуктів».

Термін «асортимент» є словом французького походження (фр. *assortiment* – набір, комплект) і має на увазі логічний розподіл будь-якого набору, сформованого за різними ознаками, на категорії різного рівня або на окремі групи. За визначенням С. М. Ілляшенка, «асортимент продуктів – це сукупність різних сортів і видів товарів в торговому закладі або сукупність продуктів у виробничій організації» [3]. В. Я. Кардаш визначає поняття «асортимент продуктів» як перелік товарів, що реалізуються, складений за сортами, видами, розмірами і товарними знаками [5].

Якщо розглядати словосполучення «формування асортименту кондитерських продуктів», треба мати на увазі, що суттю цього терміна є сукупність поведінкових моделей, дій і відповідних рішень, регулюючих діяльність з формування та оптимізації асортиментної пропозиції кондитерської галузі.

Асортимент продукції кондитерської галузі надзвичайно широкий. Найчастіше об'єднання всіх видів кондитерських виробів у окремі класифікаційні групи здійснюється за такими ознаками [2; 9]:

- за особливостями сировини (борошняні, шоколадні, цукристі);
- за цільовим призначенням та видами збагачувальних добавок (дієтичні, лікувальні, лікувально-профілактичні, вітамінні, білкові, з каротином, дитячі, загального споживання);
- за технологією виготовлення (карамель, цукерки, халва, торти, тістечка, рулети та ін.);
- за способами формування та фасування (нарізні, відливні, відсадні, штаповані, дрібно-штучні, середні, великі, вагові);
- за видами наповнювачів (з шоколадною начинкою, з горіхами, з родзинками, з кріо-порошками, висівками, з фруктово-ягідними пюре, з какао-порошком та ін.);
- за видами зовнішнього оформлення упаковки (стандартне упакування, подарункові набори, ексклюзивна преміум упаковка та ін.).

За даними дослідження і аналізу структури українського кондитерського ринку [6; 8], найпопулярнішими асортиментними групами кондитерських виробів є:

- борошняні вироби (печиво, вафлі, торти, тістечка та хлібобулочні вироби із заміниками цукру; на них припадає 55,6 % загального асортименту кондитерських виробів);
- шоколадні вироби (цукерки шоколадні, шоколад у плитках, пластинах, брикетах, а також кондитерські вироби із вмістом какао; на них припадає 26,9 %);
- цукрові солодощі (різні види цукерок, карамелі, іриски, а також білий шоколад; 17,5% ринку українських кондитерських виробів).

Гармонізація системи асортименту продуктів є необхідністю для ефективної роботи виробничих підприємств кондитерської галузі. Від того, наскільки збалансованою та оптимальною буде система асортиментної пропозиції підприємств кондитерської галузі, залежить їх фінансовий результат.

Концепція формування оптимальної системи асортименту продуктів на основі маркетингового підходу передбачає відповідний алгоритм і комплекс дій: аналіз ринку кондитерських виробів; аналіз комунікації,



системи просування і збуту; аналіз конкуренції та основних конкурентів; особливостей споживчої поведінки та прихильності споживачів [10].

Аналізуючи методологію формування асортименту продукції кондитерської галузі, більшість дослідників вважають ключовими елементами цього процесу управління асортиментом, його оптимізацію та регулярне оновлення. У зв'язку з цим найпоширенішими підходами до формування асортименту є методи, спрямовані на визначення оптимальної структури ринкової пропозиції кондитерських виробів.

Формування оптимального асортименту продуктів кондитерської галузі на основі маркетингового підходу допускає використання різних методів аналізу асортименту, які доцільно поділити на три основних групи (рис. 1): методи виявлення особливостей продукту та споживчих переваг; методи проведення ринкового економічного аналізу; методи стратегічного портфельного аналізу.



Рис. 1. Систематизація найпоширеніших методів формування асортименту продуктів кондитерської галузі

Джерело: дотрацьовано на основі [9]

Саме ці види і методи аналізу є найпоширенішими при дослідженні асортиментної політики підприємства та визначенні оптимальної структури асортименту кондитерських продуктів.

У стратегічному управлінні асортиментом продукції кондитерської галузі найбільшого поширення набули розробки сценаріїв розвитку подій (із застосуванням експертних методів і методів моделювання) на основі маркетингових досліджень та реалізації аналітичної функції маркетингу [4].

Ефективність застосування моделей розвитку асортименту істотною мірою залежить від точності прогнозування багатьох величин – тенденцій розвитку підприємства та відповідного товарного ринку, місткості ринку; зміни уподобань цільових споживачів. Дослідження сучасних умов та факторів впливу на розвиток ринку продуктів кондитерської галузі дозволив спрогнозувати визначальні тренди, які будуть суттєво впливати на процеси формування продуктового асортименту виробничих підприємств кондитерської галузі [7; 8; 10].

1. Український ринок кондитерських виробів змінюється під впливом потужних макрофакторів, таких як: структурні демографічні зміни; продовження в країні воєнного стану; нестабільність доходів населення;



поширення тренду на раціональне споживання; розвиток інноваційних технологій, зростання обсягів експорту.

2. Посилення конкуренції на ринку кондитерської продукції; продовження структурування виробників кондитерської галузі: укрупнення основних учасників ринку, таких як Roshen, Konti, АВК, Mondelez та інші; зростання кількості середніх регіональних виробників, діяльність яких обмежується певними географічними рамками або орієнтована на розширення дистрибуції до національного рівня; збільшення кількості малих і мікропідприємств, що здійснюють постачання продукції в межах окремого міста чи регіону.

3. Ускладнення внутрішньовидової конкуренції між основними категоріями кондитерських виробів і розмивання меж між категоріями продукції кондитерської та суміжних галузей харчової промисловості. Сьогодні виробники змагаються не лише з іншими компаніями на ринку кондитерських виробів, але й із виробниками інших продуктів харчування, які задовольняють схожі потреби. Наприклад, такі продукти, як шоколадні батончики, батончики-мюслі або вафельно-глазуровані тістечка в індивідуальній упаковці, можуть одночасно належати до асортименту кондитерських виробів і категорії снєків.

4. Зміна уподобань, смаків і поведінки споживачів, поява і розвиток на ринку нових ринкових ніш і споживчих сегментів. Наприклад, все більш популярною стає «здорова» і «дієтична» кондитерська продукція, зростає популярність кондитерських виробів зі збагачувальними вітамінними добавками, привабливість нових смаків і рецептур крафтової і нішевої кондитерської продукції, кондитерських виробів обмежених серій.

5. Колаборація виробників кондитерської продукції з представниками інших ринків в процесі просування і збуту кондитерських виробів. Наприклад, спільно з анімаційними студіями і популярними шоу, об'єднання виробників шоколаду і чаю, преміальні кондитерські вироби як дорогий подарунок спільно з брендовими чайними або кавовими наборами.

Висновки. У статті розкрито сутність та особливості асортименту продуктів кондитерської галузі, визначено актуальні методи формування продуктового асортименту на основі маркетингового підходу. У статті доведено, що використання різноманітних методів аналізу асортименту кондитерських виробів з акцентуванням уваги на визначальних трендах буде суттєво впливати на процеси формування продуктового асортименту виробничих підприємств вітчизняної кондитерської галузі.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Холодний Г. О.

Література: 1. Александрова О. М. Сучасний стан та проблеми ринку в Україні. *Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту ХНЕУ*. 2021. № 24. С. 8–19. 2. Закревська Л. М. Оцінка конкурентоспроможності підприємств кондитерської промисловості за допомогою матричного аналізу. *Економіка та суспільство*. 2018. № 18. С. 418–423. 3. Ілляшенко С. М. Маркетингові дослідження : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : Центр навч. літ., 2016. 192 с. 4. Красовська Т. В. Методичні засади формування механізму товарного асортименту на виробничих підприємствах. *Економіка та держава*. 2016. № 2. С. 67–71. 5. Маркетингова діяльність підприємств. Сучасний зміст : монографія / за ред. Н. Карпенко. Київ : Центр учб. літ., 2019. 252 с. 6. Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 7. Pro-Consulting. Маркетингові дослідження в Україні. URL: <https://pro-consulting.ua/ua>. 8. Тренди світового ринку кондитерських виробів з цукру. URL: <https://export.gov.ua/industry/review/25>. 9. Шабельник Т. В. Моделі та методи управління асортиментом і просуванням товарів. *Бізнес Інформ*. 2014. № 5. С. 402–406. 10. Юшкевич О., Яблонська І. Формування системи маркетингу взаємодії з клієнтами та її вплив на підвищення результативності кондитерських підприємств. *Галицький економічний вісник*. 2022. № 4 (77). С. 103–109.

Стаття надійшла до редакції 29.11.2024 р.





ПРАВОВИЙ АСПЕКТ ВИКОРИСТАННЯ ТВАРИН У НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

УДК 347.6

Демидова Д. В.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ інформаційних технологій ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано сучасне законодавство України щодо захисту тварин від жорстокого поводження. Досліджено ключові положення адміністративного права, спрямовані на регулювання поводження з тваринами. Особливу увагу приділено проблемам використання тварин у наукових експериментах, тестуванні та навчальному процесі.

Ключові слова: тварини, експеримент, використання тварин, права тварин.



Annotation. The modern legislation of Ukraine on the protection of animals from cruelty is analyzed. The key provisions of administrative law aimed at regulating the treatment of animals are studied. Special attention is paid to the problems of using animals in scientific experiments, testing and the educational process.

Keywords: animals, experiment, use of animals, animal rights.



Постановка проблеми. Використання тварин у наукових дослідженнях є одним із найбільш важких та суперечливих питань з точки зору етики та права в сучасному світі. Тварин використовують як об'єкти дослідів, заради створення нових технологій, вивчення біологічних процесів. Під час цього вони явно відчувають біль, страх та інші почуття, отже, виникає потреба у встановленні чітких правових норм та етичних стандартів, які б регулювали використання тварин у дослідженнях.

Одним із актуальних питань наразі є: Чи достатньо правових актів в Україні та світі, аби забезпечити баланс між потребами науки та правами тварин, та наскільки ефективно вони працюють. Чи є альтернативні методи тестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наразі актуальних досліджень з цієї теми немає, тому ми будемо спиратися на законодавчі акти та статистику.

Мета дослідження є визначення, наскільки захищені права тварин у світі та Україні.

Згідно зі статистичними даними 2021 року, в лабораторіях щорічно помирає понад 150 млн тварин. І це при тому, що до 93 % тварин не враховуються. До них належать миші, пацюки, риби, земноводні. Окрім цього, в дослідженнях також використовують котів, собак, мавп. І всі ці тварини відчувають біль.

З давніх часів людина сприймала тварину як одухотворену істоту, прирівнюючи її до себе. На різних етапах розвитку суспільства тварини часто набували статусу божеств і ставали об'єктами поклоніння [1]. Це відбувалося через підсвідоме ототожнення, адже людина розуміла, що саме тварини найбільше схожі на неї у світі. Це підтверджується численними зображеннями тварин у мистецтві – від печерних малюнків до сучасних фотографій домашніх улюбленців у соціальних мережах. У багатьох міфологіях світу боги часто постають в образі тварин.

Новий етап взаємодії людини і тварини почався з одомашнення. Тварини стали життєво необхідними: вони забезпечували їжею, одягом і захищали людину. Сьогодні тварини літають у космос, знімаються у фільмах, допомагають у лікуванні за методикою каністерапії – реабілітації за участю спеціально навчених собак [2]. Усе це свідчить про те, що тварини мають унікальну природу і значно відрізняються від звичайних «об'єктів прав».

Тварин, як живих істот, складно сприймати як речі у традиційному розумінні цього терміна. Відповідно до статті 180 Цивільного кодексу України, тварини визначаються як особливі об'єкти цивільних прав,



на які поширюється правовий режим речі [3]. Таким чином, законодавець встановив, що тварини є об'єктами речового права, до яких можуть застосовуватися такі правомочності, як право володіння, користування та розпорядження.

Стаття 1 Закону України «Про захист тварин від жорстокого поводження» надає найбільш повне та широке визначення поняття «тварини». Відповідно до цього закону тварини – це біологічні об'єкти, які належать до фауни, включаючи сільськогосподарських, домашніх, диких тварин, а також домашню і дику птицю, хутрових, лабораторних, зоопаркових і циркових тварин [4].

На основі положень цієї статті можна конкретизувати окремі види тварин:

1. **Сільськогосподарські тварини** – це тварини, які утримуються та розводяться людиною з метою отримання сировини і продуктів тваринного походження.

2. **Домашні тварини** – це собаки, коти та інші види, які історично утримуються людиною для задоволення естетичних і соціальних потреб. До цієї категорії також належать штучно виведені породи, що, як правило, не мають диких життєздатних популяцій і тривалий час існують у природному середовищі.

3. **Дикі тварини** – це ті, чиє природне середовище існування є дика природа. Сюди входять також тварини, які утримуються в неволі чи напіввільних умовах [4]. На відміну від сільськогосподарських і домашніх тварин, дикі тварини належать до об'єктів тваринного світу [5]. На них поширюються норми Закону України «Про тваринний світ», що визначають особливий порядок набуття та реалізації права власності на них.

Те, що тварини можуть вільно переміщуватися у просторі без втрати їхньої цінності або зміни призначення, свідчить про їх належність до категорії рухомих речей [1]. Водночас таке твердження не завжди можна трактувати однозначно, якщо звернутися до положень Цивільного кодексу України.

Так, абзац другої частини першої статті 181 Цивільного кодексу України передбачає, що режим нерухомої речі може бути поширений на інші об'єкти, якщо вони підлягають державній реєстрації [3]. У цьому контексті виникає запитання: чи може на тварину бути поширено режим нерухомої речі?

Для відповіді на це питання варто звернути увагу на те, що такий режим може бути застосований до рухомих речей виключно у випадках, прямо передбачених законом [3]. Отже, якщо закон не містить прямої вказівки на те, що режим нерухомої речі поширюється на тварин, цей підхід не може бути застосований.

Таким чином, у чинному законодавстві України відсутні положення, які визнавали б тварину нерухомою річчю, тому вона вважається рухомою.

Окрему увагу слід приділити правовому статусу лабораторних тварин.

Важливо дотримуватися положень Закону України «Про захист тварин від жорстокого поводження» [4], який гармонізує з Європейською конвенцією про захист хребетних тварин (1986 р.) та регулює гуманне поводження, зокрема з експериментальними тваринами.

Основні положення закону:

- Процедури, що можуть завдати травм або спричинити гострий чи тривалий біль експериментальним тваринам, проводяться лише за умов знеболення.
- Експериментальна тварина, використана раніше, може бути залучена до нового експерименту лише після відновлення здоров'я та за умови застосування анестезії або незначного втручання.
- Забороняється використовувати в експериментах, тестуванні чи навчальному процесі тварин, які важко переносять закритий простір, неволю чи дресирування.

Також закон передбачає заборону:

- Девокалізації (хірургічного позбавлення здатності тварини видавати звуки) та травмуючих методів забору клітин.
- Демонстрацій на тваринах у навчальних цілях, якщо це можна здійснити на неживих об'єктах, включаючи демонстрацію рефлексорної діяльності організму.
- Залучення студентів до процедур, що призводять до смерті або травмування тварин, якщо це суперечить їхнім моральним чи релігійним переконанням. У таких випадках необхідно пропонувати альтернативні завдання.
- Проведення експериментів з травматичними впливами на тварин у присутності осіб шкільного віку.



Експериментальним тваринам має бути забезпечений кваліфікований догляд, а нежиттєздатні особини повинні бути гуманно умертвлені методами евтаназії до початку страждань.

Висновки

1. Норми українського законодавства у сфері захисту тварин значною мірою відповідають міжнародним стандартам, однак існує потреба в уточненні окремих положень, зокрема у забороні девокалізації та використанні травмуючих методів у навчальних і наукових цілях.

2. Використання тварин у експериментальній діяльності потребує посилення контролю, включаючи чітке визначення етичних рамок.

3. Запровадження альтернативних методів навчання без використання тварин сприятиме гуманізації навчального процесу.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Устименко О. А. Концепція біоцентризму при визначенні правового статусу тварини як об'єкта цивільних прав. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія : Право.* 2016. № 22. С. 127–129. 2. Кравченко О. В. Каністерапія як інноваційний напрям соціально-психологічної реабілітації. *Інноватика у вихованні.* 2021. № 1.13. С. 28–38. 3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV в ред. від 28.03.2014 р. // Відомості Верховної Ради України. 2003. № 40. Ст. 356. 4. Про захист тварин від жорстокого поводження : Закон України від 21.02.2006 р. № 3447-IV в ред. від 11.08.2013 р. // Відомості Верховної Ради України. 2006. № 27. Ст. 230.

Стаття надійшла до редакції 03.12.2024 р.



ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.43

Деревицька Є. В.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто різні шляхи та напрями підвищення ефективності використання основних ресурсів сільськогосподарського підприємства.

Ключові слова: ресурси, ефективність, шляхи підвищення ефективності, сільськогосподарське підприємство.



Annotation. The article considers various ways and directions of increasing the efficiency of the use of main resources of an agricultural enterprise.



Keywords: resources, efficiency, ways to improve efficiency, agricultural enterprise.



Перспективи розвитку аграрного виробництва визначаються рівнем і станом забезпечення ресурсним потенціалом і здатністю його ефективного використання. Ефективність сільськогосподарського виробництва проявляється у досягненні максимального кінцевого результату при мінімізації ресурсів, які дали цей результат. Ресурсний потенціал відіграє основну роль у функціонуванні підприємства, оскільки є засобом для виробництва та реалізації продукції та, зрештою, отримання прибутку.

Ефективне використання ресурсів сільськогосподарських підприємств є об'єктивною необхідністю і важливою передумовою розвитку економіки сільського господарства. Враховуючи сучасні тенденції зміни клімату, виснаження ґрунтів, обмеженість природних ресурсів та необхідність зростання продуктивності для забезпечення зростаючих потреб населення, питання підвищення ефективності використання ресурсів сільськогосподарських підприємств набуває все більшої актуальності.

Дослідженню проблеми підвищення ефективності використання ресурсів сільськогосподарського підприємства приділяли увагу багато вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як В. Андрійчук, Л. Бердникова, В. Зіновчук, Л. Березіна, М. Гладій, В. Геєць, О. Коваль, В. Борисова, Н. Мельник, Б. Пасхавер, М. Пархомець, І. Баланюк, М. Маршалок, П. Саблук, А. Ясько, Ю. Юрчишин та інші. Незважаючи на вагомий здобуток науковців, більшість аграрних підприємств мають значні недоліки, пов'язані з ресурсним потенціалом, що зумовлює необхідність подальшого дослідження шляхів та напрямів підвищення ефективності використання ресурсів сільськогосподарських підприємств.

Метою написання статті є обґрунтування шляхів підвищення ефективності використання ресурсів сільськогосподарського підприємства.

Одним із основних напрямів підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств є поліпшення використання земельних ресурсів як основних ресурсів аграрного виробництва, оскільки від підвищення родючості ґрунту та урожайності всіх сільськогосподарських культур залежить результативність господарської діяльності та стабільність розвитку аграрного сектора.

На підвищення ефективності використання земельних ресурсів та вирощування сталих урожаїв сільськогосподарських культур спрямована меліорація земель – це комплекс заходів щодо корінного поліпшення ґрунтів та підвищення родючості ґрунтів, створення сприятливих умов для вирощування сільгоспкультур. Вона охоплює зрошення, насадження лісосмуг (агромеліорація), докорінне поліпшення природних кормових ґрунтів (сіножатей, пасовищ), система заходів щодо захисту ґрунту від водної та вітрової ерозії та інші заходи.

Один із чинників підвищення продуктивності земель – боротьба із переущільненням ґрунту, яке виникає під тиском коліс важких тракторів, збиральної та транспортної техніки. Впровадження сучасної більш легкої техніки, широкозахватних ґрунтообробних машин допоможе уникнути значного ущільнення ґрунтів. Значних успіхів у боротьбі з переущільненням земель можна досягти мінімізувавши їх обробіток, тобто скоротивши і сумістивши операції при обробітку, посівах та догляді за рослинами. Мінімальний обробіток ґрунту в поєднанні з отриманням природоохоронного ефекту забезпечує збереження вологи та структури ґрунтового покриву, а також дозволить значно зекономити кошти [1].

Важливим напрямом підвищення ефективності використання земель є дотримання науково обґрунтованих систем сівозмін, що сприятиме зниженню виведення поживних речовин з ґрунту. Необхідність змінити структуру посівних площ у сівозмінах таким чином, аби вирощування на них польових культур супроводжувалося поліпшенням родючості ґрунтів. Для цього потрібно розширити посіви бобових, особливо багаторічних трав, скоротили площі чистих парів та просапних культур до оптимального розміру, більше використовувати поживні й поукісні посіви на зелені добрива, а соломі колосових культур – як органіку [2].

Одним із найважливіших факторів підвищення ефективності використання земельних ресурсів є розширене відтворення родючості ґрунту. Дієвим методом для цього є збільшення гумусу. Основним джерелом поповнення гумусу в ґрунті є органічні добрива та поживні залишки. При внесенні тільки мінеральних добрив без використання органічних вміст гумусу в ґрунті знижуватиметься поступово кожного року.

Великий вплив на підвищення продуктивності земельних ґрунтів має боротьба із забур'яненістю, шкідниками та хворобами сільськогосподарських культур. За оцінками фахівців, через ці причини загальні втрати урожаю становлять близько 40 %. Основними способами захисту рослин є біологічний, механічний та хімічний. Перші два являються екологічно безпечними. Проте останнім часом підприємства все більше застосовують хімічні засоби, які є небезпечними як для людей, так і для природи.



Ефективність основних засобів і раціональність використання виробничих потужностей є одними з найголовніших показників роботи підприємства. Перш за все, поліпшити ефективність використання основних засобів у агросекторі можна за допомогою заміни застарілої техніки на нове устаткування шляхом залучення інвестицій. Введення в експлуатацію нових засобів виробництва дозволить збільшити продуктивність праці, зменшити витрати технічне обслуговування та покращити якість продукції [3].

Забезпечення стабільних темпів розвитку і підвищення ефективності виробництва можливе при інтенсифікації відтворення та раціональнішого використання вже діючих основних засобів підприємства. Це надасть змогу збільшити обсяг виробництва продукції без додаткових інвестиційних ресурсів, знизити собівартість продукції за рахунок зменшення питомої амортизації, збільшувати фондівдачу.

Регулярне технічне обслуговування та своєчасний ремонт основних засобів є важливими для забезпечення безперебійної роботи аграрного підприємства та зниження простоїв. Постійний контроль за станом сільгосптехніки дозволяє підтримувати оптимальну працездатність обладнання, продовжити термін його експлуатації, а також запобігти зупинок у виробничому процесі, оскільки будь-яка затримка у термінах виконання польових робіт може вплинути на врожайність сільгоспкультури.

Наявність на підприємстві обладнання, яке не повністю, частково навантажене або зовсім не використовується у виробництві, спричиняє неповну амортизацію такого устаткування. Шляхом до більш ефективного використання основних засобів може бути здавання в оренду сільськогосподарської техніки, лізинг або продаж цього устаткування.

Трудові ресурси є рушійною силою та важливим чинником успішного функціонування сільськогосподарського підприємства. Ефективність використання трудових ресурсів підприємства здебільшого залежить від оптимальності структури персоналу підприємства. Структура персоналу підприємства завжди має бути мобільною, дієздатною, зручною в управлінні, забезпечувати оперативність і точність вирішення поточних проблем і ситуацій, які виникають у процесі виробництва.

У сучасних умовах однією з причин незацікавленості трудових ресурсів аграрних підприємств у високоефективній самовідданій роботі є недосконалість процесу управління трудовими ресурсами, що частково проявляється у недостатній мотивації працівників. Економічною основою посилення зусиль персоналу підприємства, що спрямовані на підвищення результативності їх трудової діяльності, тобто підвищення продуктивності праці є стимулювання праці [4].

Підвищення мотивації праці працівників має ґрунтуватися на наступних засадах: надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці, узгодження рівня оплати праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх, створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників, забезпечення можливостей для професійного зростання, реалізації здібностей працівників, підтримування в колективі атмосфери довіри і зацікавленості в досягненні цілей підприємства [5].

Досвід передових аграрних підприємств переконливо свідчить, що впровадження ресурсозберігаючих технологій у галузь рослинництва створює позитивний ефект та гарантує появу якісних і кількісних змін в діяльності господарства. При вирощуванні сільськогосподарських культур важливим є застосування таких сучасних енергоощадних та ресурсозберігаючих технологій, які б сприяли зменшенню витрат трудових і матеріальних ресурсів, якісному поліпшенню родючості ґрунту, підвищенню рівня врожайності культур і зниженню рівня собівартості продукції.

Отже, на основі всього викладеного можна зробити висновок, що підвищення ефективності використання ресурсів є одним із пріоритетних напрямків стратегії будь-якого сільськогосподарського підприємства. Запропоновані напрями дозволять агропідприємствам найбільш доцільно використовувати земельні, трудові, матеріальні ресурси з метою отримання стабільно високих результатів діяльності та забезпечення розвитку і конкурентоспроможності підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Селезньова Г. О.

Література: 1. Мулик Т. О., Материнська О. А., Пльонсак О. Л. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2017. 288 с. 2. Аверчев О. В., Аверчева Н. О. Напрями підвищення ефективності



використання земельних ресурсів у фермерських господарствах. *Економіка та держава*. 2020. № 5. С. 15–22. **3.** Бровко Л. І., Галаган Т. І., Бровко Є. І. Економічна ефективність використання основних фондів сільськогосподарських підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 22. С. 22–26. **4.** Костюніна А. М., Гіра В. П., Сита Є. М. Особливості процесу формування і використання трудового потенціалу підприємства. *Економіка та управління в ХХІ ст.: виклики та перспективи розвитку* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. Умань : Сочінський М. М., 2017. С. 208–211. **5.** Покровська О. В. Трудові ресурси підприємства і шляхи підвищення ефективності їх використання у сільському господарстві. *Сучасні проблеми функціонування та розвитку агропромислового комплексу* : зб. матеріалів міжвуз. студ. наук.-практ. конф. Вінниця : ВНАУ, 2011. С. 47–52.

Стаття надійшла до редакції 09.11.2024 р.



РОЛЬ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 631.11

Деревицька Є. В.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто сутність ефективності використання ресурсів, досліджено види ефективності використання ресурсів аграрного підприємства. Обґрунтовано актуальність і важливість ефективного використання ресурсів для розвитку сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: використання ресурсів, ефективність, раціональність, сільськогосподарське підприємство.



Annotation. The article examines the essence of the efficiency of resource use, investigates the types of efficiency of the use of resources of an agricultural enterprise. The relevance and importance of effective use of resources for the development of agricultural enterprises is substantiated.

Keywords: use of resources, efficiency, rationality, agricultural enterprise.



Забезпечення продовольчої безпеки та підвищення рівня рентабельності аграрного виробництва залежать від наявності та ефективного використання ресурсів. Нині в Україні в аграрній сфері існує проблема формування та раціонального використання ресурсів, що зумовлено особливостями розвитку галузі сільського господарства. Ефективність використання ресурсів належить до головних показників розвитку суб'єктів господарювання, незалежно від їх цільового призначення, структури продукції, її якості, масштабів виробництва.



В умовах конкуренції, що зростає, ефективне використання ресурсів є важливим аспектом успіху та стійкості сільськогосподарських підприємств з урахуванням обмеженості природних, трудових, матеріальних та фінансових ресурсів. Від оптимізації використання ресурсів залежить рентабельність, конкурентоспроможність і стабільність розвитку аграрного бізнесу.

Питання ефективного використання ресурсів сільськогосподарських підприємств висвітлюють у своїх працях В. Андрійчук, О. Борисова, В. Новицький, О. Материнська, Н. Краснокутська, М. Гладій, І. Тимошук, В. Анічин, А. Родніков, Л. Березіна, С. Мочерний, О. Онищенко, П. Саблук, А. Третяк, І. Баланюк, П. Гайдучський, П. Мосіюк, П. Саблук та інші.

Метою написання статті є розгляд сутності та видів ефективності використання ресурсів, а також визначення ролі ефективного використання ресурсів у процесі забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств.

Будь-яке матеріальне виробництво (у тому числі й сільськогосподарське) передбачає наявність певних економічних ресурсів або факторів виробництва. Забезпеченість виробничими ресурсами характеризує потенціальні можливості виробництва, а раціональний їх якісний склад і поєднання, рівень використання забезпечують оптимальний результат виробництва при мінімальних затратах живої та уречевленої праці [1].

Визначальною умовою сучасного господарювання є усвідомлення того, що виробничий потенціал вітчизняних сільськогосподарських підприємств має використовуватися раціонально та з урахуванням сукупності різних ресурсів, що є в обмеженому обсягу. Це зумовлено тим, що нині ефективність використання виробничих ресурсів в багатьох суб'єктах аграрного виробництва є низькою, зростає собівартість сільськогосподарської продукції та зменшується рівень її прибутковості, що призводить до зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників [2].

Економічна ефективність сільськогосподарських підприємств залежить від їх забезпеченості земельними, трудовими, фінансовими, матеріальними та інноваційно-інформаційними ресурсами, а також від їх раціонального використання. Обмеженість ресурсів породжує потребу в їх ефективному використанні та дбайливому ставленні до них, що є однією з глобальних проблем сучасної цивілізації. За умов раціонального природокористування здійснюється максимально повне задоволення потреб у матеріальних благах при збереженні екологічного балансу та можливостей відновлення природно-ресурсного потенціалу.

Ефективність використання ресурсів аграрних підприємств визначається їх здатністю до досягнення максимального результату при мінімальному використанні ресурсів. Це означає оптимальне використання фінансових, людських, матеріальних, природних та інших ресурсів з метою досягнення найвищого рівня виробництва і прибутковості при збереженні екологічної стійкості [3].

Раціональне використання ресурсів передбачає розумне, свідоме, економне, дбайливе використання якісних ресурсів. Раціональне й економне використання матеріально-технічних, трудових та інших ресурсів, спрямоване на зниження рівня витрат, дозволяє підвищити ефективність виробництва без суттєвих додаткових вкладень [4].

Ефективне використання ресурсів – це процес послідовної та комплексної реалізації організаційно-економічних і технічних заходів, спрямованих на забезпечення економії та раціонального використання матеріально-сировинних ресурсів у сільському господарстві.

Досягнення результативного функціонування аграрних підприємств значною мірою залежить від рівня формування, ефективного і раціонального використання та відтворення всіх видів ресурсів аграрних підприємств. Однак недостатньо володіти інформацією про наявність матеріальних, фінансових, трудових, природних та інших ресурсів, доцільно знати як їх ефективно використати, тобто мати інформацію про технології виробництва та управління ними. Оскільки сфера аграрного виробництва постійно еволюціонує через невідомий розвиток інновацій, виникає необхідність оцінювати різноманітні ресурси та розглядати пропозиції для успішного впровадження та ефективного функціонування їх в діяльності підприємства.

В умовах обмеженості ресурсів постає питання їх раціонального використання шляхом впровадження ресурсозберігаючих заходів, отже, виникає необхідність у дослідженні екологічної ефективності



використання ресурсів аграрних підприємств, що характеризується станом навколишнього природного середовища.

Погляди науковців щодо видів ефективності використання ресурсів суттєво різняться, проте, враховуючи їх різноспрямованість та особливості типізації, основними можна виділити економічну, екологічну та соціальну ефективності використання ресурсів сільськогосподарських підприємств (рис. 1).

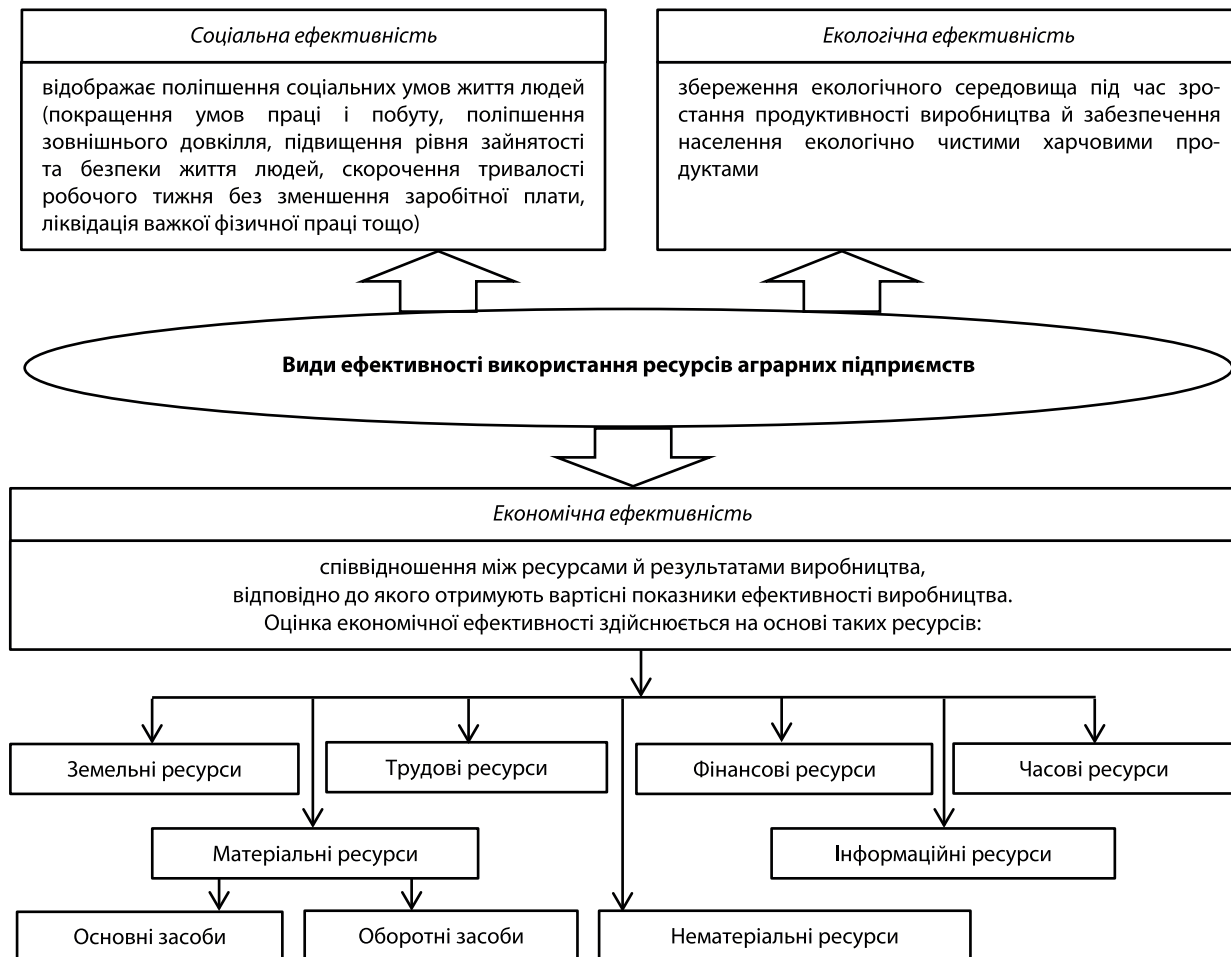


Рис. 1. Види ефективності використання ресурсів сільськогосподарських підприємств

Джерело: [5]

Ключові аспекти ефективного використання ресурсів для забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств:

- ефективність використання ресурсів полягає в тому, щоб досягти максимальної продуктивності на кожному етапі виробництва;
- збалансоване використання земельних угідь, основних засобів, води, добрив та інших матеріальних ресурсів дозволяє досягти оптимальної урожайності без надмірних витрат;
- цілеспрямоване використання фінансових ресурсів на основі стратегічного планування і бюджетування допомагає забезпечити прибутковість виробництва;
- ефективне управління персоналом і використання людських ресурсів допомагає забезпечити високий рівень працездатності та продуктивності, мінімізуючи витрати на працю;
- діяльність сільськогосподарських підприємств має бути ефективною в умовах змінного клімату, ринкових умов;



- збереження природних ресурсів і зменшення негативного впливу на навколишнє середовище є ключовими аспектами ефективності в аграрному виробництві;
- використання сучасних технологій та інновацій в сільському господарстві дозволяє підприємствам підвищувати результативність та продуктивність виробництва.

В умовах збільшення чисельності населення та зростаючого попиту на продовольство є надзвичайно важливим підвищення продуктивності аграрного сектора. Ефективне використання ресурсів дозволяє підприємствам максимально ефективно використовувати наявні земельні угіддя, підвищувати урожайність сільськогосподарських культур та отримувати максимальний вихід продукції.

Раціональне використання ресурсів сприяє зниженню собівартості продукції, що, своєю чергою, дозволяє аграрним підприємствам досягати високих результатів при менших витратах, бути більш конкурентоспроможними на ринку. В результаті скорочення витрат підприємство отримує можливість інвестувати кошти у модернізацію виробництва та впровадження нових технологій, що сприятиме підвищенню прибутковості та надасть можливості для подальшого розвитку.

Сільське господарство традиційно є ризиковою сферою діяльності, вразливою до кліматичних змін, погодних явищ, коливання цін на сировину, політичної нестабільності, економічних чинників. Ефективне управління ресурсами допомагає підвищити стійкість в періоди кризових ситуацій та знижує залежність підприємства від зовнішніх факторів. Так, управління запасами, диверсифікація сільськогосподарських культур та розширення джерел постачання допомагають зменшити ризики, пов'язані з ціноутворенням і дефіцитом ресурсів.

Галузь сільського господарства має значний вплив на навколишнє середовище, тому раціональне використання ресурсів, таких як вода, добрива, агрохімікати, сприятиме зменшенню екологічного навантаження на природу. Відповідальне ставлення до природних ресурсів забезпечує підтримання якості ґрунтів, збереження біорізноманіття та запобігає забрудненню водних ресурсів, що є важливим для сталого розвитку.

Таким чином, можна зробити **висновок**, що ефективне використання ресурсів є не лише економічно вигідним, а й необхідним з точки зору екології та соціальної відповідальності. Забезпеченість необхідними ресурсами та ефективне їх використання дозволить сільськогосподарським підприємствам стабільно розвиватись, відповідати вимогам ринку, бути конкурентоспроможними та адаптованими до сучасних викликів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Селезньова Г. О.

Література: 1. Капітанець Ю. О. Ефективність використання ресурсів аграрного виробництва. *Сталий розвиток економіки*. 2011. № 7. С. 59–63. 2. Харченко В. В., Харченко Г. А. Оптимізація використання виробничих ресурсів аграрного підприємництва. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 10. С. 458–464. 3. Стегніцький П., Бобик В., Сиротюк Г. Теоретичні основи ефективності використання ресурсів аграрних підприємств. *Збірник матеріалів звітн. студ. наук. конф. факультету управління, економіки та права ЛНУП за результат. наук.-досл. роботи у 2023 р.* 2024. 441 с. 4. Конащук В. Л., Дусенко О. О. Напрями та резерви раціонального використання ресурсів підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. № 6. С. 97–104. 5. Баган Н. В. Теоретичні основи ефективності використання ресурсів аграрних підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2021. № 3. С. 282–287.

Стаття надійшла до редакції 09.11.2024 р.





АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

УДК 658.8

Золочевська А. Ю.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня II курсу
ННІ менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено значення маркетингової діяльності підприємств у сучасних конкурентних умовах; проаналізовано ключові підходи до адаптації маркетингових стратегій для підвищення ефективності та конкурентоспроможності на українському ринку.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова діяльність, конкурентоспроможність, стратегія, адаптація, ринок, ефективність, підприємство.



Annotation. The article examines the significance of enterprises' marketing activities in today's competitive environment, analyzing key approaches to adapting marketing strategies to improve efficiency and competitiveness in the Ukrainian market.

Keywords: marketing, marketing activities, competitiveness, strategy, adaptation, market, efficiency, enterprise.



У сучасних умовах зростаючої конкуренції на внутрішніх та міжнародних ринках маркетингова діяльність підприємств набуває особливого значення. Вона спрямована на дослідження ринку, розвиток конкурентних переваг і задоволення потреб споживачів. Проте значна частина підприємств не приділяє достатньої уваги як практичним, так і теоретичним аспектам маркетингової діяльності, що знижує їх конкурентні переваги.

Дослідження у сфері маркетингової діяльності активно розвиваються завдяки працям західних та українських науковців, зокрема Ф. Котлера, П. Друкера, М. Портера та інших. У їхніх роботах розглянуто маркетинг як управлінський процес і соціальний інструмент. Проте залишаються не вирішеними питання адаптації загальних концепцій до специфіки українського ринку та розробки стратегій для підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах глобалізації. Саме ці аспекти потребують подальших досліджень і становлять основу для цієї статті.

Метою статті є вивчення теоретичних підходів до маркетингової діяльності підприємств і визначення ключових напрямів для підвищення ефективності маркетингу в умовах сучасної конкуренції.

Проведемо аналіз теоретичних підходів до визначення поняття «маркетингова діяльність» (табл. 1).

Проведений аналіз дозволяє сформулювати маркетингову діяльність підприємства як процес, що охоплює заходи, які здійснюються до початку виробництва товарів. Крім того, маркетинг включає дії, що виконуються після продажу продукту, такі як підтримка відносин з клієнтами та збір відгуків.

Аналіз теоретичних досліджень [10; 11; 12; 13] дозволяє визначити ключові напрями підвищення ефективності маркетингової діяльності компанії та найважливіші аспекти, які можуть стати основою для адаптації маркетингових стратегій до реалій українського ринку.

Так, постійне проведення маркетингових досліджень дозволяє підприємствам глибше зрозуміти потреби споживачів і конкурентне середовище. Вивчення факторів зовнішнього середовища (економічних, політичних, соціокультурних) є основою для формування успішної стратегії.

Своєю чергою, вдосконалення товарів та розвиток бренду забезпечують підприємству можливість виділитися на ринку. Формування впізнаваного бренду та створення унікальної цінності для клієнта – необхідні умови для успіху. Наступним найважливішим напрямом є ефективна політика ціноутворення, яка включає



встановлення конкурентних цін, а також гнучку систему знижок для стимулювання продажів, враховуючи со- бівартість і ринкові умови.

Таблиця 1

**Аналіз теоретичних підходів до визначення поняття
«маркетингова діяльність»**

| № | Автор | Визначення | Ключове слово |
|---|---|--|------------------|
| 1 | Котлер Ф. [1] | Маркетингова діяльність – це соціально-управлінський процес, який допомагає індивідуумам і групам задовольняти потреби через створення продуктів і їх обмін | Процес |
| 2 | Ламбен Ж.-Ж. [2] | Маркетинг – це соціальний процес, спрямований на задоволення потреб і бажань шляхом конкурентного обміну товарами та послугами | Процес |
| 3 | Левітт Т. [3] | Маркетингова діяльність спрямована на отримання інформації про потреби покупців, щоб розробити і запропонувати відповідні товари та послуги | Діяльність |
| 4 | Американська асоціація маркетингу (АМА) [4] | Маркетинг – це процес планування і втілення задуму, ціноутворення, просування та реалізації ідей, товарів і послуг через обмін для задоволення цілей | Процес |
| 5 | Друкер П. [5] | Маркетингова діяльність компанії – системний підхід до управління бізнесом, спрямований на задоволення потреб клієнтів | Системний підхід |
| 6 | Ковальова І. В. [6] | Маркетингова діяльність компанії – це система вивчення ринку і впливу на нього, що потребує специфічних методів роботи маркетологів | Система |
| 7 | Портер М. [7] | Маркетингова діяльність компанії – це аналіз конкурентоспроможності компанії та розробка стратегій для досягнення конкурентних переваг | Конкуренція |
| 8 | Термінологічний словник маркетингу [8] | Маркетингова діяльність – це різновид підприємницької діяльності, пов'язаної з виконанням функцій маркетингу, що спрямована на формування попиту та прибутку фірми | Процес |
| 9 | Картрайт Дж. [9] | Маркетинг – це процес створення цінності для клієнта та встановлення міцних відносин з ним | Цінність |

Застосування різних методів комунікації (реклама, PR, цифрові канали) сприяє формуванню позитивного іміджу компанії та стимулює попит на продукцію. Співпраця з лідерами думок і пряма комунікація з клієнтами допомагають посилити лояльність до бренду.

Особливу увагу слід приділяти регулярному моніторингу та оцінці результатів маркетингових активностей, що дозволяє адаптувати стратегії, забезпечуючи підприємству можливість вчасно реагувати на зміни ринку.

Маркетингова діяльність є критично важливим інструментом управління бізнесом у сучасних умовах. Комплексний підхід до маркетингу, орієнтований на споживача і адаптацію до змін ринкового середовища, може суттєво підвищити конкурентоспроможність підприємств. Подальші дослідження мають бути спрямовані на розробку практичних рекомендацій для адаптації маркетингових стратегій у специфічних умовах українського ринку, що дозволить більш ефективно використовувати маркетингові інструменти.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Немашкало К. Р.

Література: **1.** Котлер Ф. Основи маркетингу. Вільямс, 2004. 720 с. **2.** Ламбен Ж.-Ж. Стратегічний маркетинг. Європейська перспектива. Наука, 1996. 589 с. **3.** Левітт Т. Маркетингове уявлення. Київ : Основи, 1991. 250 с. **4.** Американська асоціація маркетингу (АМА): American Marketing Association. Словник маркетингових термінів. Чикаго : АМА, 1985. **5.** Друкер П. Менеджмент, що орієнтований на результат. Київ : Тандем, 2007. 320 с. **6.** Ковальова І. В. Маркетинг: теорія і практика. Київ : Кондор, 2012. 456 с. **7.** Портер М. Конкурентна перевага: Як досягти високого результату і забезпечити його стійкість. Київ : Основи, 2003. 365 с. **8.** Термінологічний словник маркетингу. Київ : Вид-во Київського ун-ту, 2010. 200 с. **9.** Картрайт Дж. Створення цінності для клієнтів: Маркетинг відносин. Київ : Альтернативи, 2005. 300 с. **10.** Myronova O. Marketing plan as an important tool of the business development // Сучасні проблеми



управління підприємствами: теорія та практика : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 29–30 березня 2018 р. Харків : Вид-во «НТМТ», 2018. С. 30–31. **11.** Антонюк А. А. Вибір підходів до формування показників оцінки ефективності маркетингової діяльності на підприємстві. *Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво*. 2007. 315 с. **12.** Боярська М. О. Проблеми управління маркетинговою діяльністю в Україні // Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Харків, 26 – 27 берез. 2015 р.). Харків : ФОП Александра К. М., ВД «ІНЖЕК», 2015. С. 61–63. **13.** Лепейко Т. І., Котлик А. В., Кінас І. О. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. Харків : Вид-во ХНЕУ, 2012. 104 с.

Стаття надійшла до редакції 14.11.2024 р.



ДЕЯКІ ПРАВОВІ АСПЕКТИ СПАДКУВАННЯ НЕПОВНОЛІТНЬОЮ ОСОБОЮ

УДК 347.6

Зяцько О. В.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено особливості правового регулювання спадкування неповнолітніми особами в Україні. Розглянуто питання захисту майнових прав дітей при спадкуванні. Проаналізовано роль законних представників та органів опіки, а також проблеми прийняття спадщини та управління успадкованим майном неповнолітніми спадкоємцями.

Ключові слова: спадкування неповнолітніми, права дітей, правове регулювання спадкування, захист неповнолітніх, спадщина.



Annotation. The article examines the peculiarities of legal regulation of inheritance by minors in Ukraine. The issue of protecting children's property rights in inheritance is considered. The role of legal representatives and guardianship authorities, as well as the problems of accepting inheritance and managing inherited property by minor heirs are analyzed.

Keywords: inheritance by minors, children's rights, legal regulation of inheritance, protection of minors, inheritance.



Сучасний розвиток цивільно-правових відносин в Україні характеризується підвищеною увагою до захисту прав та інтересів найбільш вразливих категорій населення, серед яких особливе місце посідають неповнолітні особи. Питання правового регулювання спадкування неповнолітніми набуває особливої актуальності в умовах трансформації соціально-економічних відносин, збільшення кількості випадків передачі майна у спадщину та ускладнення майнових відносин загалом. Важливість дослідження цієї проблематики обумовлена необхідністю забезпечення належного захисту майнових прав дітей у процесі спадкування, враховуючи їх вразливе становище та обмежену дієздатність. У сучасних умовах особливої уваги потребують питання участі законних представників та органів опіки і піклування у процесі спадкування неповнолітніми, механізми



управління успадкованим майном, а також забезпечення балансу між інтересами неповнолітніх спадкоємців і стабільністю цивільного обороту.

Фундаментальні дослідження правових аспектів спадкування неповнолітніми представлені в працях багатьох відомих вчених-цивілістів, які зробили значний внесок у розвиток теорії спадкового права та захисту прав неповнолітніх. Зокрема, значний внесок у розробку цієї проблематики зробили такі науковці, як Є. О. Харитонов, З. В. Ромовська, Ю. О. Заїка, О. Є. Кухарев, С. Я. Фурса, В. В. Васильченко, О. П. Печений та ін. В їхніх роботах досліджено загальні питання спадкового права, особливості правового статусу неповнолітніх у спадкових правовідносинах, проблеми захисту їхніх майнових прав. Особливу увагу науковці приділяють питанням правосуб'єктності неповнолітніх у спадкових правовідносинах, особливостям прийняття ними спадщини та здійснення права на відмову від спадщини, проблемам управління успадкованим майном. Проте, незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених різним аспектам спадкування, питання специфіки спадкування неповнолітніми потребує подальшого дослідження, особливо в контексті сучасних викликів та змін у законодавстві.

Методологічною основою дослідження спадкування неповнолітніми є комплексний підхід, який включає використання загальнонаукових і спеціально-юридичних методів пізнання. Діалектичний метод дозволяє розглянути проблему спадкування неповнолітніми в її розвитку та взаємозв'язку з іншими правовими явищами. Формально-юридичний метод використовується для аналізу нормативно-правових актів, що регулюють відносини спадкування за участю неповнолітніх. Порівняльно-правовий метод дає можливість вивчити зарубіжний досвід правового регулювання спадкування неповнолітніми та визначити можливості його використання в українському законодавстві.

Правовий статус неповнолітніх як суб'єктів спадкових правовідносин характеризується певними особливостями, що обумовлені їх віком та обсягом дієздатності. Відповідно до цивільного законодавства України, неповнолітні особи віком від 14 до 18 років мають право самостійно здійснювати права спадкоємця [1]. Однак, враховуючи їх часткову дієздатність, законодавець встановлює додаткові механізми захисту їхніх прав та інтересів. Зокрема, прийняття спадщини неповнолітніми здійснюється за згодою батьків (усиновлювачів) або піклувальників. При цьому важливо зазначити, що така згода має бути письмовою та може бути надана як до, так і після подання заяви про прийняття спадщини. Особливої уваги заслуговує питання про можливість відмови від спадщини неповнолітнім спадкоємцем, яка допускається лише з дозволу органів опіки та піклування [2].

Механізм реалізації права на спадкування неповнолітніми включає декілька етапів та характеризується особливостями участі. На першому етапі відбувається відкриття спадщини та визначення кола спадкоємців, серед яких може бути неповнолітня особа. При цьому важливо враховувати, що неповнолітні діти спадкодавця належать до спадкоємців першої черги за законом і мають право на обов'язкову частку у спадщині незалежно від змісту заповіту. Другий етап пов'язаний із прийняттям спадщини, який для неповнолітніх має певні особливості, зумовлені необхідністю отримання згоди законних представників. Третій етап передбачає оформлення спадкових прав та отримання свідоцтва про право на спадщину.

Значна роль у процесі спадкування неповнолітніми належить органам опіки та піклування, які здійснюють контроль за дотриманням прав та інтересів неповнолітніх спадкоємців. До компетенції цих органів входить надання дозволу на відмову від спадщини неповнолітнім, контроль за діями законних представників щодо управління успадкованим майном, захист майнових прав неповнолітніх у разі виникнення спорів. Крім того, органи опіки та піклування мають право вимагати від нотаріуса відкласти видачу свідоцтва про право на спадщину у випадку, якщо виникають сумніви щодо забезпечення інтересів неповнолітнього спадкоємця.

Особливої уваги заслуговує питання управління успадкованим майном неповнолітніми спадкоємцями. Законні представники неповнолітніх зобов'язані управляти успадкованим майном з урахуванням інтересів дитини та забезпечувати його збереження. При цьому вчинення правочинів щодо такого майна потребує попереднього дозволу органів опіки та піклування. Це стосується, зокрема, відчуження нерухомого майна, укладення договорів, які підлягають нотаріальному посвідченню, відмови від майнових прав тощо [3]. Важливим аспектом є також питання відповідальності законних представників за неналежне управління майном неповнолітнього спадкоємця.

Міжнародний досвід правового регулювання спадкування неповнолітніми свідчить про існування різних підходів до вирішення цього питання. У більшості розвинених країн встановлені додаткові механізми



захисту прав неповнолітніх спадкоємців, які включають судовий контроль за діями законних представників, створення спеціальних фондів для управління успадкованим майном, встановлення обмежень щодо розпорядження таким майном до досягнення спадкоємцем повноліття. Вивчення та адаптація цього досвіду може бути корисним для вдосконалення українського законодавства.

Практична реалізація права на спадкування неповнолітніми в Україні супроводжується низкою проблем, які потребують вирішення. Серед них можна виділити складнощі з визначенням моменту прийняття спадщини неповнолітнім, особливо у випадках, коли згода законних представників надається після подання заяви про прийняття спадщини [4]. Також виникають питання щодо можливості оскарження дій законних представників, які діють всупереч інтересам неповнолітнього спадкоємця, проблеми визначення обсягу повноважень органів опіки та піклування у спадкових правовідносинах за участю неповнолітніх.

Удосконалення правового регулювання спадкування неповнолітніми в Україні має відбуватися за кількома напрямками. По-перше, необхідно розширити повноваження органів опіки та піклування щодо контролю за діяльністю законних представників у процесі управління успадкованим майном. По-друге, доцільним є встановлення чітких критеріїв оцінки відповідності дій законних представників інтересам неповнолітнього спадкоємця. По-третє, важливим є впровадження механізмів ефективного захисту прав неповнолітніх у разі виникнення спорів щодо спадкування [5].

Особливу увагу слід приділити питанням нотаріального оформлення спадкових прав неповнолітніх. Нотаріус відіграє важливу роль у забезпеченні законності спадкування та захисті прав неповнолітніх спадкоємців. При вчиненні нотаріальних дій щодо оформлення спадщини за участю неповнолітніх нотаріус повинен перевірити наявність необхідних дозволів органів опіки та піклування, згоди законних представників, а також переконатися у відповідності вчинюваних дій інтересам неповнолітнього спадкоємця.

Подальший розвиток законодавства у сфері спадкування неповнолітніми має відбуватися з урахуванням міжнародних стандартів захисту прав дитини та позитивного досвіду зарубіжних країн. При цьому важливо зберегти національні особливості правового регулювання спадкових відносин та забезпечити ефективний механізм реалізації прав неповнолітніх спадкоємців. Особливої уваги потребує питання гармонізації українського законодавства у сфері спадкування неповнолітніми з європейськими стандартами захисту прав дитини, що є важливим кроком на шляху європейської інтеграції України.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: **1.** Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. 2003. № 40–44. Ст. 356. **2.** Кравчук Р. Спадкування майна дитиною: особливості оформлення та прийняття спадщини // PROTOCOL.UA. URL: https://protocol.ua/ua/spadkuvannya_mayna_ditinoyu_osoblivosti_oformlennya_ta_priinyattya_spadshchini/. **3.** Онуфрієнко О. Порядок прийняття спадщини дитиною // ЛІГА:ЗАКОН. URL: https://jurliga.ligazakon.net/analytics/207445_poryadok-priinyattya-spadshchini-ditinoyu. **4.** Спадкування неповнолітньою особою // Координаційний центр з надання правової допомоги. URL: <https://legalaid.gov.ua/novyny/spadkuvannya-nerovnlitnoyu-osoboyu/>. **5.** Порядок спадкування неповнолітніми особами // Новоушинська територіальна громада. URL: <https://novagromada.gov.ua/news/poryadok-spadkuvannya-nerovnlitnimy-osobamy>.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2024 р.





ЗАСОБИ МАСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

УДК 327

Карпенко С. І.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ міжнародних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. ЗМІ відіграють важливу роль у формуванні громадської думки, впливають на політичні рішення та дипломатичні відносини між країнами. Водночас розвиток соціальних мереж та Інтернету приніс нові виклики, що потребують нових підходів для забезпечення достовірної інформації. У статті проаналізовано вплив ЗМІ на міжнародні відносини.

Ключові слова: засоби масової інформації, міжнародні відносини, пропаганда, дипломатія, інформаційний вплив.



Annotation. Mass media play an important role in shaping public opinion, influencing political decisions and diplomatic relations between countries. At the same time, the development of social networks and the Internet brought new challenges that require new approaches to ensure reliable information. The article analyses examples of media influence on international relations.

Keywords: mass media, international relations, propaganda, diplomacy, information influence.



Постановка проблеми. У сучасних міжнародних відносинах важливу роль у комунікації між державами, міжнародними організаціями та людьми відіграють засоби масової інформації. В умовах глобалізації, швидкого розвитку технологій та зростання взаємозалежності між країнами ЗМІ не лише інформують громадськість, але й активно формують міжнародну політику, громадську думку та впливають на дипломатичні відносини.

Питання свободи інформації та її впливу на формування та підтримку міжнародних відносин набирає більшої актуальності з роками. Дослідники, такі як Дж. Най, відомий своїми працями про «м'яку силу» та публічну дипломатію, підкреслюють важливість ЗМІ у впливі на міжнародну арену. Інший відомий вчений, М. Маклуен, у своїх роботах про «глобальне село» акцентує увагу на тому, як сучасні комунікаційні технології стирають географічні межі, змінюючи характер взаємодії між державами та суспільствами [3]. Дослідники, такі як М. Кастельс, досліджують вплив інтернету та соціальних медіа на політичну мобілізацію та глобальні рухи [2].

Також вивчення питань, пов'язаних із функціонуванням ЗМІ та їхнім впливом на формування громадської думки та громадянської свідомості, є об'єктом уваги з боку таких науковців, як Л. Городенко, О. Гриценко, В. Карлова, В. Корнеева, Л. Погоріла, А. Терлибовка та інших. Проте залишається низка перспективних напрямків для подальшої розробки цієї проблематики, включаючи визначення сутності та призначення ЗМІ.

Стаття має на меті показати комплексний вплив ЗМІ на міжнародні відносини, зосереджуючись на сучасних викликах і можливостях, які постають у глобалізованому світі. Основні завдання дослідження включають аналіз ролі ЗМІ у формуванні громадської думки, впливі на політичні рішення та дипломатичні відносини, а також вивчення проблем дезінформації та фейкових новин. Особлива увага приділяється ролі соціальних медіа у сучасних міжнародних процесах та їхньому потенціалі у підтримці миротворчих ініціатив і глобальної співпраці.

Викладення матеріалу. У сучасному світі ЗМІ займають ледве не центральне місце у формуванні та трансформації міжнародних відносин. З розвитком технологій, особливо інтернету і соціальних мереж, вплив ЗМІ на політику і дипломатію став ще потужнішим і більш різноманітним. Вони не тільки інформують, але й активно впливають на міжнародні події, змінюючи спосіб взаємодії між країнами, формуючи громадську думку і навіть сприяючи вирішенню або ескалації конфліктів.



Мас-медіа можна назвати потужним провідником у міжнародних зв'язках, і домінування в цій сфері дає перевагу над іншими. Поле бою в міжнародній політиці значно перемістилося з географічного та фізичного рівнів на рівні комунікації з сучасними медіаінструментами, які відіграють вирішальну роль у сприйнятті та формуванні іміджу, перетворюючи місцеве населення на зброю ворогів. Передові та високі технології в масовій комунікації допомогли ЗМІ дуже швидко охопити кожну частину світу за допомогою яскравої графіки. З цієї причини глобальні ЗМІ відіграють значну роль у міжнародних відносинах, і більшість політиків слідкують за новинами в прямому ефірі, які надає наприклад CNN та інші канали.

Сучасні ЗМІ є невід'ємною частиною міжнародних відносин. Вони впливають на формування громадської думки, політичні рішення і дипломатичні відносини між країнами. Водночас сучасні виклики, такі як дезінформація та фейкові новини, вимагають нових стратегій для забезпечення достовірної інформації і підтримання стабільності у світі. Завдяки своїй потужній ролі ЗМІ залишаються ключовим фактором у сучасній системі міжнародних відносин, допомагаючи формувати світ, у якому ми живемо.

Нині засоби електронної комунікації в Інтернеті розвиваються і урізноманітнюються надзвичайно швидкими темпами. Існує безліч інтернет-видань, інтернет-газет та інформаційних сайтів, де як професійні так і незалежні журналісти, репортери та редактори публікують свої матеріали та статті. Крім того, функціонують численні інтернет-форуми, блоги та соціальні мережі. Масові комунікації стали невід'ємною частиною сучасного суспільства, яке використовує спеціальні засоби інформаційного обміну для встановлення стабільного зв'язку як з окремими людьми, так і з суспільством в цілому. Людство зараз буквально прикуте до ЗМІ та соцмереж.

Зростання суспільного інтересу до значущих подій і прагнення журналістів публічно висвітлювати ці події якомога швидше призводить до формування громадянської позиції здебільшого під впливом ЗМІ. Проте це має і негативний аспект: в умовах тотальної інформатизації людина втрачає здатність самостійно мислити, аналізувати та критично сприймати інформацію, що призводить до її вразливості, до інформаційної омани. Сучасний світ, уявлення про який значною мірою формують ЗМІ у відкрито маніпулятивній формі, часто демонструється у спотворених образах, які не завжди відповідають дійсності. За допомогою різноманітних інструментів політичні події, факти та соціальна реальність інтерпретуються у вигідному для авторів (а часто й для замовників інформаційного виступу) світлі, нав'язуючи суспільству певну думку та спонукаючи до відповідних дій.

ЗМІ відіграли значну роль у формуванні громадської думки щодо підтримки війни в Іраку у 2003 р. Часто ЗМІ зображували Ірак як загрозу для Сполучених Штатів та їхніх союзників, акцентуючи на існуванні зброї масового знищення, якою, за твердженням, володів режим Саддама Хусейна. Ці твердження виявилися хибними, але на той момент ЗМІ вже успішно мобілізували громадську підтримку для війни [1]. Виявлення того, що твердження про наявність зброї масового знищення в Іраку були хибними, відбулося в наступні роки після вторгнення. Після падіння режиму Саддама Хусейна у 2003 р. та початку американської окупації Іраку, міжнародні інспектори не знайшли підтвердженень наявності зброї масового знищення. Пізніше інші дослідження та звіти також підтвердили відсутність такої зброї. На основі цих відомостей стало очевидним, що інформація, що поширювалася через ЗМІ, була неточною та мала пропагандистське підґрунтя.

Як українська, так і міжнародна преса, відіграли ключову роль у висвітленні протестів на Євромайдані в Україні 2013–2014 рр. Інтернет та медіапростір заповнилися антиукраїнською пропагандою. Одним із таких прикладів є ролик про «проплачений Майдан», де буцімто мітингувальникам давали монетарну мотивацію за участь. Не обійшлося і без улюбленої російської фрази «Запад винуват», адже вони любили казати, що США сприяли розвитку подій та зомбували українців. Про жорстокий розгін мітингувальників по їхньому телебаченню розповідали як зачистку від агресивних агітаторів. Також набув поширення і новий вид пропаганди, який траплявся лише іноді роками раніше – що українці пропагують нацистські та фашистські погляди [7]. Так, учасників Євромайдану почали називати «бандерівцями», оскільки Бандера виступав постаттю визвольних сил України, а в очах Росії він є нацистом-карателем. Ці висвітлення допомогли мобілізувати підтримку протестувальників та чинити тиск на уряд Віктора Януковича. Зрештою це призвело до його відставки та проведення нових виборів. З початком повномасштабного вторгнення Росії в Україну в 2022 р., використання ними ЗМІ як елементу пропаганди набуло нових обертів. Наприклад, Росія створювала фейковий контент і надсилала його в соцмережі, щоб переконати населення здатися. Так, вони розповсюдили згенероване штучним інтелектом глибоке фейкове відео, на якому український лідер просить українців здатися.



Я ж особисто потрапила під одну з хвиль кібератак на цивільне населення, де отримувала повідомлення від невідомих росіян з закликами здатися та визнати поразку.

Соціальні мережі відіграли важливу роль у мобілізації протестувальників та поширенні інформації під час Арабської весни 2011 р. Цей період в історії Близького Сходу та Північної Африки характеризувався масовими протестами, повстаннями та змінами урядів в кількох країнах регіону. ЗМІ виступили ключовим каналом для поширення інформації про причини, хід та наслідки цих подій. Тоді вони забезпечували доступ до інформації про протести та повстання у реальному часі. Соціальні мережі, такі як Twitter та Facebook, дозволяли активістам та громадянам розповсюджувати зображення, відео та повідомлення про протести швидко й ефективно [5]. Це допомагало світовій громадськості отримати прямий доступ до подій, що відбувалися на майданчиках протестів. Уряди країн Близького Сходу та Північної Африки намагалися обмежити доступ до цих платформ, але протестувальники знайшли способи обійти ці обмеження.

Радіостанція Mille Collines, в колі з іншими ЗМІ, відіграла катастрофічну роль у сприянні геноциду в Руанді 1994 р. Ця радіостанція, разом з іншими ЗМІ, активно поширювала етнічну ненависть та заклики до насильства, спровокувавши масове вбивство більше ніж мільйона тутсі та помірних гуту. Методи, які використовувалися цими ЗМІ, включали пропаганду, дезінформацію та демонізацію тутсі, позначаючи їх як загрозу та ворогів руандійського народу. Радіостанція Mille Collines та інші ЗМІ використовували свій медійний вплив для поширення расистської пропаганди та закликів до збройного конфлікту [4]. Їхні програми були спрямовані на підбурювання населення створюючи атмосферу страху, ненависті та паніки. Через неперевершену потужність ЗМІ в маніпулюванні масовими настроями в регіоні радіостанція Mille Collines стала інструментом для масового вбивства та етнічної чистки.

ЗМІ часто висвітлюють ізраїльсько-палестинський конфлікт у спосіб, який підживлює ворожнечу та упередженість з обох сторін [10]. Це ускладнює вирішення конфлікту, оскільки сторони не можуть погодитися на спільну основу фактів та подій. На основі різанини 7 жовтня 2023 р. Ізраїль влаштував повномасштабне вторгнення на сектор Газа з метою його окупації та позбавлення населення. Та під час всіх цих подій Ізраїль закрив локальні офіси Al Jazeera, яку визнано надійним джерелом інформації в регіоні [6; 9]. Але цивільні жителі Гази висвітлюють події в соцмережах, як наприклад Twitter та Instagram, як це було під час Арабської весни 2011 р.

Правозахисні групи, уряди та окремі особи використовують Інтернет, нові медіа та соціальні медіа, щоб спробувати вплинути на громадське сприйняття обох сторін ізраїльсько-палестинського конфлікту. Автор Jerusalem Post Меган Джейкобс сказала: «Війна на Близькому Сході ведеться не лише на землі, але й у кіберпросторі» [8]. За останні кілька тижнів у більш ніж 100 кампусах коледжів і університетів по всій Америці виникли табори протесту, і вони привернули увагу країни до пропалестинського руху, важливою частиною якого вони зараз є. Сформовано ж цей рух завдяки поширенню інформації через ЗМІ, зокрема соцмережі, якими користується більшість протестувальників.

У сучасному світі засоби масової інформації, включаючи радіо, телебачення, інтернет-платформи та соціальні медіа, відіграють важливу роль у формуванні міжнародних відносин. Вони створюють платформу для обміну інформацією, впливають на громадську думку та формують уявлення про інші країни та культури. ЗМІ можуть бути як інструментом миру та взаєморозуміння, так і засобом маніпуляції та конфлікту. Події, які сталися в історії, такі як війна в Іраку, арабська весна та геноцид в Руанді, російсько-українська та ізраїльсько-палестинська війни свідчать про суттєвий вплив ЗМІ на міжнародні події та відносини. Вони можуть змінювати уявлення про конфлікти, маніпулювати громадською думкою та сприяти мобілізації суспільства.

Висновки. У змішаному інформаційному середовищі, де реальність поєднується з фікцією, важливо критично сприймати інформацію та шукати об'єктивні джерела. ЗМІ мають великий потенціал як інструмент міжнародної співпраці та розуміння, але водночас потребують етичного та професійного підходу для запобігання конфліктам та розпалюванню напруги. Тому суспільство має сприймати інформацію більш тверезо і спиратись на факти, а не голосні слова в мас-медіа, адже саме цим користуються ЗМІ для впливу на громадську думку.

Науковий керівник – д-р істор. наук, проф. Кравченко О. В.



Century. New York : Oxford University Press, 1989. 220 p. **4.** Messanga G. The Role of Radio-Télévision Libre Des Mille Collines in The Rwandan Genocide: An Analysis from The Theoretical Perspectives of Intergroup Threat and Aggression. *International Journal of Research and Innovation in Social Science*. 2021. Vol. V. Issue IX. P. 154–163. **5.** Al Jazeera condemns Israeli government decision to shut down local offices. URL: <https://www.aljazeera.com/news/2024/5/5/netanyahu-government-votes-to-close-al-jazeera-channel-in-israel>. **6.** Fascists, Nazis, and NATO – What They Discuss in the State Duma of the Russian Federation // Opora UA. URL: <https://www.oporua.org/en/viyna/24624-fashisti-natsisti-ta-nato-pro-shcho-govoriat-u-derzhdumi-rf-24624>. **7.** Facebook sparks «Palestine» // Jerusalem Post. URL: <https://www.jpost.com/international/facebook-sparks-palestine-debate>. **8.** Israel shuts down local Al Jazeera offices in 'dark day for the media' // The Guardian. URL: <https://www.theguardian.com/world/article/2024/may/05/israel-shuts-down-local-al-jazeera-offices-in-dark-day-for-the-media>. **9.** Media coverage of Israel and Gaza is rife with deadly double standards // The New Humanitarian. URL: <https://www.thenewhumanitarian.org/editorial/2023/10/23/media-coverage-israel-and-gaza-double-standards>. **10.** Howard P., Duffy A., Freelon D. Opening Closed Regimes: What Was the Role of Social Media During the Arab Spring? // ResearchGate. URL: https://www.researchgate.net/publication/284673771_Opening_Closed_Regimes_What_Was_the_Role_of_Social_Media_During_the_Arab_Spring.

Стаття надійшла до редакції 06.11.2024 р.



ЕВОЛЮЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА МІЖ США ТА ІНДІЄЮ: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ В КОНТЕКСТІ ІНДО-ТИХООКЕАНСЬКОЇ СТРАТЕГІЇ

УДК 327

Касарім Д. М.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ міжнародних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У період після холодної війни США та Індія встановили стратегічне партнерство, що, окрім можливостей, для сторін також обумовлює низку викликів та загроз екзистенції цього партнерства та стабільності в регіоні. США розглядають Індію як важливий ринок для продажу оборонних систем та союзника у стримуванні Китаю та боротьбі з тероризмом, тоді як Індія шукає передачі технологій від США. Проте існують проблеми, зокрема військові зв'язки Індії з Росією, співпраця з Іраном, відмінна позиція щодо Афганістану тощо.

Ключові слова: міжнародні відносини, геополітика, Індо-Тихоокеанський регіон, індо-американські відносини, баланс інтересів.



Annotation. In the post-Cold War period, the United States and India have established a strategic partnership that, in addition to opportunities for the parties, also poses a number of challenges and threats to the existence of this partnership and stability in the region. The United States sees India as an important market for defense sales and an ally in deterring China and fighting terrorism, while India seeks technology transfers from the United States. However, there are problems, such as India's military ties with Russia, cooperation with Iran, different positions on Afghanistan, etc.



Keywords: international relations, geopolitics, Indo-Pacific region, Indo-American relations, balance of interests.



Відносини США та Індії в умовах зростаючого протистояння Китаю та США набули нового значення. Актуальність дослідження зумовлена тим, що роль Індії в Індо-Тихоокеанському регіоні напряму впливає на становище США та Китаю в регіоні та світі. Окрім того, відносини США та Індії в деяких моментах є суперечливими і потребують переосмислення.

Окремі аспекти цієї проблеми були предметом наукових досліджень, зокрема, у працях Д. Брюстера, Ф. Одоннела, М. Папа, Р. Мохана, А. Хосал Сінх, Е. Скобелла, Б. Шоуп та інших розглядається еволюція на аналіз відносин США та Індії.

Так, Д. Брюстер у своїй праці аналізує зростаючу морську конкуренцію між Індією та Китаєм у регіоні Індійського та Тихого океанів. Він розглядає геополітичні амбіції обох країн, а також стратегічну відповідь Індії та США на цей виклик [5]. А. Сінх досліджує можливості стратегічної співпраці та потенційні ризики для безпеки в умовах балансу сил та стримування Китаю [2].

Кінець Холодної війни та розпад СРСР відкрили численні можливості для Індії диверсифікувати свою зовнішню політику, особливо зміцнюючи відносини зі США. Піднесення Китаю також відіграло вирішальну роль у трансформації індо-американських відносин, що зблизило інтереси США в Азійсько-Тихоокеанському регіоні зі стратегічними цілями Індії. США визнали Індію значним ринком, що сприяло встановленню стратегічного партнерства після Холодної війни, особливо після подій 11 вересня. Ключові угоди, такі як «Наступні кроки у стратегічному партнерстві» (NSSP) у 2004 році, заклали основу для співпраці в галузі цивільних ядерних технологій, високих технологій, ракетної оборони та космічних програм. Це партнерство було ще більше зміцнене угодами про морську безпеку, енергетику, зміну клімату, освіту та охорону здоров'я у 2012 році [1].

Реалісти визнають стратегічні партнерства як інструмент великої стратегії в епоху, що прийшла на зміну «холодній війні». Шон Кей вважає це новою формою міжнародних відносин. Держави через такі партнерства прагнуть до гегемонії та балансу. Це може бути риторичним інструментом дипломатів, згладжуючи складнощі міжнародної політики. Деякі партнерства чітко визначені, інші – неоднозначні. Вони впливають на інші зовнішньополітичні інструменти, такі як альянси. США використовують різні зовнішньополітичні домовленості, включаючи балансування, для збереження свого домінування в міжнародній системі [2].

Політика США часто суперечила позиції Індії, зокрема, у питаннях співпраці з СРСР та власної ядерної програми. Однак розпад Радянського Союзу та перехід Індії до неолібералізму змінили геополітичний ландшафт, відкривши дорогу стратегічному партнерству.

А. Рубінов висвітлює ключові події, такі як ядерні випробування Індії 1998 року, які змінили політику США відносно Азії, зокрема Індії, зазначає, що подальша співпраця спрямована на вирішення спільних проблем, зокрема протидії впливу Китаю. Партнерство, що охоплює такі сфери, як ядерна енергетика та боротьба з тероризмом, було офіційно оформлено на початку 2000-х років [3].

Метою цієї статті є виявлення основних викликів і можливостей для стратегічної співпраці США з Індією.

Аналіз наявної літератури виявив, що стратегічне партнерство між Індією та США ґрунтується на спільних інтересах у протидії Китаю, що є ключовим фактором його укріплення. Дослідження розгляне вплив Китаю на це партнерство, зокрема, у контексті Південно-Китайського моря, стратегії США в Індо-Тихоокеанському регіоні та торгового конфлікту. Воно відповість на питання про вплив Китаю, ускладнення відносин США з Китаєм через конфлікти щодо делімітації морських кордонів тощо.

Важливий фактор для партнерства між Індією та США – це Китай. Хоча Китай обіцяв не конкурувати з США, його зростаюча економічна та військова потужність розширює його вплив. Ініціатива «Один пояс, один шлях», Азійський банк інфраструктурних інвестицій та участь у регіональних організаціях свідчать про важливість Китаю для світового порядку [4].

Китай створює для Індії різні виклики. По-перше, нерозв'язані питання кордонів роблять Китай військовою загрозою для Індії. По-друге, Китай має більший вплив у міжнародних установах, таких як ООН, Азійський банк інфраструктурних інвестицій тощо. По-третє, глибоке стратегічне партнерство Китаю з Пакистаном



та іншими країнами Південної Азії має на меті стримувати вплив Індії. Крім того, економічна потужність Китаю перевищує економічну силу Індії. Для протистояння цим викликам Індія готова співпрацювати зі США та іншими країнами узбережжя для збалансування впливу Китаю в районі Південно-Китайського моря. Індія використовує стратегічні концепції, такі як «розширене сусідство» і «Індо-Тихоокеанський регіон», щоб зберегти свою стратегічну присутність в Південно-Китайському морі. Політика «розширеного сусідства», започаткована у 2000 році, спрямована на захист стратегічних інтересів Індії за межами Південної Азії.

Індо-Тихоокеанський регіон має велике значення для торгівлі, інвестицій та енергетики. Стратегія США передбачає участь ключових гравців – Індії, Австралії та Японії – у конкуренції з Китаєм. Індо-Тихоокеанська стратегія становить платформу для конкуренції між вільним візіонерством, що пропагується США, та репресивним поглядом, що пропонує Китай. Обидві країни, Індія та США, поділяють занепокоєння щодо впливу Китаю та його військових загроз. Індо-Тихоокеанський регіон став одним із головних пріоритетів для США, про що свідчить утворення разом із Австралією, Японією та Індією коаліції для співпраці (QUAD). Хоча Китай є спільним об'єктом занепокоєнь для Індії та США, обидві країни мають відмінні підходи щодо безпеки в окремих частинах Індо-Тихоокеанського регіону [5].

Незважаючи на розвиток стратегічного партнерства з США, Індія паралельно продовжує свою оборонну та економічну співпрацю з Росією як своїм старим надійним партнером. США неодноразово висловлювали занепокоєння щодо співпраці Індії з Росією. Наприклад, відомий республіканський сенатор з Флориди Марко Рубіо попередив Індію не розвивати близьку співпрацю з Росією, яка наразі є стратегічним партнером Китаю. Прем'єр-міністр Індії Нарендра Моді «відповів» під час щорічного індо-російського саміту, що «старий друг кращий за двох нових». Його коментарі підкреслюють, що індійсько-російські стосунки є більш привілейовані та унікальні, ніж зв'язки Росії з Пакистаном та Китаєм. Співпраця в галузі оборони між Індією та Росією розвивалася з 1950-х років у багатьох напрямках.

Ще однією точкою напруги у відносинах США та Індії є «арктична проблема». У цьому регіоні зосереджені геополітичні інтереси США, Канади, Данії / Гренландії, Норвегії та Росії. Напруження зростає через конкуренцію за ресурси, особливо між США та Росією, тоді як виразна зацікавленість Китаю та Індії щодо використання Північного морського коридору ускладнює ситуацію. Співпраця Індії з Росією щодо Арктики хвилює США, ставлячи під сумнів їхню домінуючу позицію [6]. Амбіції Росії в Арктиці стикаються з інтересами США, а потреби Індії в енергії спонукають її до більш тісних зв'язків з Москвою, що може зменшити вплив США.

На партнерство між Індією та США впливає також фактор Ірану. Незважаючи на американський тиск, Індія підтримує значні зв'язки з Іраном, співпрацюючи у різних сферах, включаючи оборону, торгівлю та енергетику. Викликами є санкції США проти Ірану, які впливають на індійський бізнес та ускладнюють прагнення Індії до стратегічної автономії. Життєздатність партнерства між Індією та США залежить, певною мірою, від того, наскільки значними стануть її зв'язки з Іраном.

Відносини США з Пакистаном також час від часу створюють виклики для стратегічного співробітництва між Індією та США. Стратегічне значення Пакистану зросло після 9/11/2001, зокрема як невійськового союзника у глобальних антитерористичних зусиллях. Недавні події – виведення військ США з Афганістану – знову зблизили США з Пакистаном, позиція якого є ключовою у мирних переговорах з Афганістаном. Адміністрація Трампа високо оцінила роль Пакистану у сприянні переговорам з афганськими талібами, що призвело до укладення Мирної угоди між США та талібами 29 вересня 2020 року. Президент США запропонував посередництво у конфлікті щодо Кашміру між Індією та Пакистаном під час візитів до Індії та на зустрічах з прем'єр-міністром Пакистану. Ця пропозиція викликала здивування в Індії на Генеральній Асамблеї ООН. Експерти вважають, що зростаюче співробітництво США та Пакистану в Афганістані може відтіснити Індію, що спонукає її зближитися з Іраном та Росією для захисту своїх інтересів [7].

Висновки. Аналіз показує, що хоча співробітництво між Індією та США набирає обертів, його все ще не можна кваліфікувати як стратегічне через низку перешкод. Геополітичні зрушення, спільні інтереси щодо стримування зростання Китаю сприяють їхній взаємодії. США розглядають Індію як важливий ринок для продажу оборонних систем, як союзника у стримуванні Китаю та боротьбі з тероризмом, тоді як Індія шукає передачі технологій від США. Однак існують проблеми, зокрема військові зв'язки Індії з Росією та співпраця з Іраном, які не відповідають інтересам США. Енергетична співпраця Індії з Іраном, її відмінна позиція щодо Афганістану також становлять виклики. Роль медіатора, в якій виступає Пакистан в Кашмірі, також може



призвести до напруження відносин між США та Індією. Отже, переважно конфронтація з Китаєм має поглибити співпрацю попри відсутність «балансу інтересів».

Науковий керівник – д-р філос. наук, професор Кузь О. М.

Література: **1.** Mohan C. Raja: Incentives to advance India-US partnership are stronger than ever before. *The Indian Express*. 2020. October 27. URL: <https://indianexpress.com/article/opinion/columns/india-united-states-22-dialogue-jaishankar-mike-pompeo-china-6887200/>. **2.** India, China and the US: strategic convergence in the Indo-Pacific. *Journal of the Indian Ocean Region*. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/19480881.2016.1226752>. **3.** Robinoff A. Incompatible objectives and shortsighted policies in US-Indian strategic cooperation in the 21st Century: More than Words. London: Routledge. 2006. 226 p. **4.** Gul A., Muhammad M., Muhammad S., Sameera I.: Contours of China-Pakistan strategic cooperation: Implications for India and its counter-strategies. 2021. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/pa.2599>. **5.** Brewster D. India and China at Sea: Competition for Naval Dominance in the Indo-Pacific. URL: <https://digitalcommons.usnwc.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=8137&context=nwc-review>. **6.** India's multi-alignment management and the Russia-India-China (RIC) triangle. URL: <https://academic.oup.com/ia/article/97/3/801/6226154?searchresult=1>. **7.** Gul A., Ahmed R.: Critical analysis of the US mediating role in India-Pakistan conflict. URL: https://www.researchgate.net/publication/356841732_CRITICAL_ANALYSIS_OF_THE_US_MEDIATING_ROLE_IN_INDIA-PAKISTAN_CONFLICT.

Стаття надійшла до редакції 03.11.2024 р.



ПИТАННЯ ГЕНДЕРНОЇ РІВНОСТІ В ПРАВІ УКРАЇНИ

УДК 340.13:341.64+305

Клименко Д. О.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано сучасний стан гендерної рівності в Україні. Досліджено законодавчу базу, досягнення та проблеми у питаннях гендерної рівності в Україні. Оглянуто рекомендації щодо подальшого розвитку гендерної політики.

Ключові слова: гендерна рівність, Україна, законодавство, дискримінація, насильство за гендерною ознакою, жінки, чоловіки, рівні права, міжнародні конвенції, війна.



Annotation. The current state of gender equality in Ukraine is analyzed. The legislative framework, achievements and problems in the field of gender equality in Ukraine are studied. Recommendations for further development of gender policy are reviewed.



Keywords: *gender equality, Ukraine, legislation, discrimination, gender-based violence, women, men, equal rights, international conventions, war.*



Попри наявність чинного законодавства, в Україні спостерігається значний розрив між задекларованими принципами гендерної рівності та реальним становищем. Існує низка факторів, що ускладнюють впровадження законодавчих норм і забезпечення рівних прав для чоловіків та жінок. Глибоко вкорінені гендерні стереотипи впливають на формування соціальних ролей, обмежуючи можливості жінок і сприяючи дискримінації.

Метою цієї статті є аналіз сучасного стану гендерної рівності в Україні з акцентом на досягненнях і викликах, які постають.

Гендерна рівність, або рівні права чоловіків і жінок, означає відсутність привілеїв чи обмежень за статевою ознакою та створення рівних умов для реалізації цих прав [1].

Українське законодавство забезпечує комплексний підхід до питань гендерної рівності. Воно охоплює широкий спектр нормативних актів, починаючи від міжнародних угод, таких як Пекінська декларація та Європейська хартія рівності, і закінчуючи національними законами, серед яких Закон «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» та Закон «Про засади запобігання та протидії дискримінації в Україні». Окремо слід зазначити ратифікацію Стамбульської конвенції, яка є важливим інструментом боротьби з насильством щодо жінок.

Україна активно працює над створенням суспільства, де кожна людина має рівні права та можливості незалежно від статі. Державна політика спрямована на подолання гендерної нерівності шляхом впровадження заходів, які сприяють рівній участі жінок і чоловіків у всіх сферах життя. Зокрема, особлива увага приділяється боротьбі з усіма формами насильства щодо жінок та забезпеченню рівного представництва жінок у процесі прийняття рішень. Політика спрямована на створення суспільства, де кожен має можливість поєднувати професійне життя з сімейними обов'язками. Підтримка сімей, розвиток відповідального батьківства та материнства, а також активна просвітницька діяльність у сфері гендерної рівності є пріоритетами. Особлива увага приділяється захисту суспільства від шкідливого впливу дискримінаційної інформації [1]. За останні роки Україна досягла значних результатів у впровадженні міжнародних стандартів у сфері гендерної рівності. Країна взяла на себе зобов'язання щодо виконання Конвенції про ліквідацію всіх форм дискримінації щодо жінок та інших міжнародних угод, що свідчить про її прагнення до створення справедливого суспільства [2].

За останні роки Україна активно інтегрується в міжнародні ініціативи, спрямовані на просування гендерної рівності. Країна стала повноправним членом таких важливих платформ, як Біарріцьке партнерство та Коаліція за просування гендерної рівності. Крім того, Україна долучилася до глобальних зусиль зі забезпечення рівної оплати праці жінок, приєднавшись до Міжнародної коаліції ЕРІС. Визначним досягненням стало прийняття законів, які гарантують рівні права жінок і чоловіків під час військової служби та у догляді за дитиною. Важливим кроком також стало введення 40 % гендерної квоти для політичних партій при формуванні виборчих списків, що сприяє збільшенню представництва жінок у політиці. Запровадження квот у 2015–2021 роках призвело до зростання жіночого представництва: у Верховній Раді до 20,7 % (за даними Держстату), в обласних радах – до 27,8 %, у міських радах міст обласного значення – до 30,1 %, а в районних радах – до 34,3 % (за інформацією Мінсоцполітики) [3].

Згідно з Глобальним звітом про гендерний розрив за 2023 рік, Україна посіла 66-те місце серед 146 країн, піднявшись на 15 позицій порівняно з 2020 роком. Проте найбільші виклики залишаються у сфері влади, де гендерний паритет ще далекий від досягнення. Також складною залишається ситуація з доступом до економічних можливостей. Однією з ключових проблем є недостатнє представництво жінок у процесах прийняття державних рішень: лише 21 % народних депутатів та 33 % державних службовців найвищого рівня (категорія «А») є жінками [4]. У 2020 році до складу Тристоронньої контактної групи з врегулювання конфлікту на сході України з української сторони увійшли лише дві жінки, які відповідали за гуманітарні та соціально-економічні питання [3]. Однією з актуальних проблем є насильство за ознакою статі, зокрема сексуальне насильство, пов'язане з воєнними діями. Згідно з дослідженням ОБСЄ «Благополуччя та безпека жінок» 2019 року, 67 % українських жінок, які зазнали насильства, стикалися з фізичним, психологічним або сексуальним насильством з 15 років [3]. Проблема домашнього насильства та гендерної дискримінації в Україні залишається гострою. Про це свідчать



дані Національної гарячої лінії, яка з 1997 року працює під керівництвом громадської організації «Ла Страда-Україна». У 2020 році до лінії звернулися майже 30 000 осіб, з яких 84 % становили жінки. Більше 96 % всіх звернень були пов'язані саме з домашнім насильством та дискримінацією за статевою ознакою [5].

Гендерний розрив на ринку праці України є значним. Жінки в середньому заробляють на 20,4 % менше за чоловіків. Особливо відчутна ця різниця у сферах мистецтва, спорту, поштових і кур'єрських послуг, а також у фінансовому секторі, де розрив у заробітній платі сягає 32–36 %. Жінки частіше займають нижчі посади та працюють у низькооплачуваних секторах, таких як освіта та охорона здоров'я. Лише невелика частка жінок обіймає керівні посади у великих компаніях [2].

Незважаючи на значні зусилля держави щодо забезпечення гендерної рівності, виражені в прийнятті низки стратегічних документів, проблема гендерної дискримінації та насильства в Україні залишається актуальною. Низький рівень обізнаності населення про ці явища, а також відсутність ефективних механізмів попередження та реагування на них на рівні підприємств та організацій ускладнюють досягнення гендерної рівності. Оновлення стратегічних документів з урахуванням нових викликів, спричинених війною, є важливим кроком, проте вимагає подальших дій для ефективного впровадження [4].

Повномасштабна війна внесла значні корективи у ситуацію з гендерною рівністю в Україні. Для подолання викликів, що виникли, необхідно здійснити ряд системних змін. Це передбачає не лише відновлення та вдосконалення збору гендерних даних, а й активне залучення гендерних підходів до всіх сфер життя, починаючи від планування відновлення і закінчуючи діяльністю підприємств. Проведення гендерних аудитів є одним із ефективних інструментів для оцінки стану гендерної рівності та розробки заходів для її забезпечення [4].

Стамбульська конвенція, ратифікована Україною у 2022 році, є потужним інструментом для боротьби з насильством щодо жінок. Вона сприятиме розробці та впровадженню ефективних політик, спрямованих на попередження насильства, захист прав жертв і покарання винних. Конвенція також стимулюватиме суспільну дискусію про проблеми гендерного насильства, що є важливим кроком для подолання цієї проблеми [6].

Як висновок можна зазначити, що Україна досягла значних успіхів у сфері забезпечення гендерної рівності, зокрема, розробивши законодавчу базу та приєднавшись до міжнародних ініціатив. Проте існують значні розриви між декларованими принципами та реальністю. Однією із найбільш гострих проблем залишається нерівність в оплаті праці жінок і чоловіків. Крім того, зберігається проблема насильства за гендерною ознакою, яка загострилася в умовах війни. Недостатня представленість жінок на керівних посадах та в політиці також є важливим викликом. Для подолання наявних проблем необхідно забезпечити ефективну імплементацію чинного законодавства, розробити та впровадити програми з підвищення обізнаності населення з питань гендерної рівності, забезпечити фінансову підтримку організацій, які працюють у сфері захисту прав жінок. Війна в Україні стала додатковим викликом для досягнення гендерної рівності. Тому відновлення та відбудова України повинні відбуватися з урахуванням гендерного аспекту, щоб забезпечити рівні можливості для всіх.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків : Закон України від 08.09.2005 р. № 2866-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2866-15#Text>. 2. Державна стратегія забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків на період до 2030 року. Чинний від 2024-08-12. С. 3–26. 3. Про затвердження Національного плану дій з виконання резолюції Ради Безпеки ООН 1325 «Жінки, мир, безпека» на період до 2025 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 28.10.2020 р. № 1544-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1544-2020-р#Text>. 4. Гендерний профіль країни Україна. Проект «ЄС за гендерну рівність: Служба допомоги реформам». 2024. С. 80–90. 5. Результати дослідження URL: <https://la-strada.org.ua/wp-content/uploads/2022/09/la-strada-poll-2.pdf>. 6. Про запобігання насильству стосовно жінок і домашньому насильству та боротьбу із цими явищами : Конвенція Ради Європи від 20.07.2024 р.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2024 р.





ЩОДО ДОГОВОРУ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ АВТО В СУЧАСНИХ УМОВАХ

УДК 347.45

Кобаладзе З. В.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проаналізовано правове регулювання договорів купівлі-продажу автомобілів в Україні. Особливу увагу приділено процедурі укладення, нотаріальному посвідченню, державній реєстрації та типовим проблемам, що виникають у практиці. Запропоновано конкретні шляхи вдосконалення правового регулювання.

Ключові слова: купівля-продаж, автомобіль, Цивільний кодекс України, договір, нотаріальне посвідчення, державна реєстрація, обтяження.



Annotation. The article provides a detailed analysis of the legal regulation of car purchase and sale agreements in Ukraine. Special attention is given to the procedure for concluding contracts, notarial certification, state registration, and typical practical issues. Specific ways to improve the legal framework are proposed.

Keywords: purchase and sale, car, Civil Code of Ukraine, contract, notarial certification, state registration, encumbrances.



Актуальність. Договір купівлі-продажу автомобіля є однією з найпоширеніших угод в Україні, яка має значний вплив на правову, економічну та соціальну сфери. Автомобільний ринок продовжує динамічно розвиватися, і з кожним роком кількість таких угод збільшується. Зокрема, зростає попит на вживані автомобілі, що супроводжується ризиками юридичних помилок, шахрайства, а також труднощами з оформленням документів.

Актуальність дослідження правових аспектів купівлі-продажу автомобілів обумовлена кількома ключовими чинниками:

1. Значний обсяг правових відносин у цій сфері. За даними МВС, щороку реєструється понад 700 тисяч транспортних засобів, з них значна частина – вживані автомобілі, що продаються за цивільно-правовими договорами.

2. Високий рівень правових ризиків. Проблеми з документами, приховані обтяження, продаж автомобілів, які перебувають у заставі або під арештом, створюють суттєві ризики для учасників угод.

3. Недостатня правова обізнаність громадян. Багато осіб, що здійснюють купівлю-продаж автомобілів, не володіють належними знаннями щодо порядку укладення договорів, обов'язкових процедур державної реєстрації та нотаріального посвідчення.

4. Зміни в законодавстві. Нещодавні законодавчі ініціативи, спрямовані на цифровізацію державних послуг, відкривають нові можливості для укладення електронних договорів та спрощення процедур реєстрації. Це вимагає аналізу нововведень і їх впливу на практику укладення договорів купівлі-продажу.

5. Захист прав споживачів. В умовах зростання активності вторинного ринку автомобілів важливо забезпечити належний рівень захисту покупців від недобросовісних продавців та шахрайства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання правового регулювання договорів купівлі-продажу були об'єктом дослідження багатьох науковців. Васильєв С. Ю. [1] аналізує загальні положення договірних права, тоді як Кравчук В. М. [2] акцентує увагу на проблемах виконання та розірвання таких договорів. Шевченко І. А. [3] зосереджується на судовій практиці вирішення спорів, що виникають при виконанні договорів купівлі-продажу автомобілів. Незважаючи на це, практичні аспекти нотаріального посвідчення, перевірки обтяжень і електронного укладення договорів вимагають додаткового дослідження.

Мета статті – розкриття правових аспектів договору купівлі-продажу автомобіля в сучасних умовах.



Викладення основного матеріалу дослідження: 1. Правові основи договору купівлі-продажу автомобіля. Договір купівлі-продажу автомобіля регулюється нормами Цивільного кодексу України (ЦКУ), зокрема ст. 655–697 [4]. Відповідно до ст. 655 ЦКУ, за договором купівлі-продажу продавець зобов'язується передати річ у власність покупцеві, а покупець – прийняти річ і сплатити за неї визначену ціну [4]. Автомобілі належать до рухомого майна, що підлягає державній реєстрації згідно з Постановою Кабінету Міністрів України № 1388 [5]. Особливості укладення договору:

1) Письмова форма є обов'язковою.

2) Нотаріальне посвідчення не є обов'язковим, але може бути здійснене за бажанням сторін для підвищення юридичної безпеки.

3) Державна реєстрація у сервісних центрах МВС є обов'язковою для набуття права власності на автомобіль.

2. Нотаріальне посвідчення надає додаткову гарантію законності угоди. Нотаріус перевіряє правомірність документів, підтверджує особи сторін та вносить дані до Єдиного реєстру спеціальних бланків нотаріальних документів. Переваги нотаріального посвідчення:

1) Захист від шахрайства.

2) Можливість швидкого вирішення спорів у суді.

3) Перевірка наявності обтяжень на автомобіль.

3. Державна реєстрація є обов'язковою умовою для набуття права власності на автомобіль. Процедура здійснюється у сервісних центрах МВС, де перевіряються:

1) Документи на автомобіль (технічний паспорт, сертифікат відповідності).

2) Особа продавця та покупця.

3) Відсутність обтяжень або обмежень щодо автомобіля.

4. Основні проблеми, що виникають у процесі купівлі-продажу.

4.1. Шахрайство з автомобілями: На практиці зустрічаються випадки продажу автомобілів з прихованими дефектами, підробленими документами або у заставі.

4.2. Високі витрати на нотаріальне посвідчення: Хоча нотаріальне посвідчення забезпечує додатковий захист, воно є дорогим і не завжди доступним для громадян.

4.3. Проблеми з державною реєстрацією: Часто покупці стикаються з невідповідністю документів або затримками в оформленні.

5. Перспективи вдосконалення правового регулювання. Для підвищення ефективності регулювання договорів купівлі-продажу автомобілів пропонуються такі заходи:

1) Впровадження електронного укладення договорів через сервіси МВС. Це дозволить зменшити час і витрати сторін.

2) Запровадження обов'язкової перевірки на обтяження через реєстри Міністерства юстиції України під час укладення угоди.

3) Розробка типових договорів з детальними інструкціями для громадян.

Висновки. Правове регулювання договорів купівлі-продажу автомобілів в Україні потребує вдосконалення. Запропоновані заходи дозволять підвищити ефективність оформлення угод, знизити рівень шахрайства та спростити доступ громадян до правового захисту. Подальші дослідження можуть бути зосереджені на аналізі судової практики та удосконаленні електронного документообігу. Законодавство України повинно передбачати більш ефективні механізми захисту прав покупця, а також спрощення процедур, пов'язаних із оформленням угод.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Васильєв С. Ю. Правове регулювання цивільних договорів : монографія. Київ : Право, 2020. 304 с. 2. Кравчук В. М. Цивільне право України : навч. посіб. Львів : Світ, 2019. 456 с. 3. Шевченко І. А. Договори купівлі-продажу: теоретичні та практичні аспекти. Харків : Юрид. думка, 2021. 378 с.



4. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. 2003. № 40–44. 5. Про державну реєстрацію транспортних засобів : Постанова Кабінету Міністрів України від 07.09.1998 р. № 1388.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2024 р.



НАСЛІДКИ СПЛИВУ СТРОКУ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ СПАДЩИНИ

УДК 347.6

Король Є. В.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проаналізовано наслідки спливу строку для прийняття спадщини в Україні, зокрема правові, соціальні та економічні аспекти, які виникають у разі пропуску встановленого терміну. Розглянуто вплив на спадкоємців.

Ключові слова: спадщина, сплив строку, правові наслідки, спадкоємці, Україна.



Annotation. The article analyzes the consequences of the expiration of the deadline for accepting an inheritance in Ukraine, in particular, the legal, social and economic aspects that arise in the event of missing the established deadline. The impact on heirs is considered.

Keywords: inheritance, expiration of term, legal consequences, heirs, Ukraine.



У сучасних умовах українського законодавства питання спливу строку для прийняття спадщини набуває особливої актуальності, оскільки воно безпосередньо впливає на права та обов'язки спадкоємців. Спадкове право регулює не лише порядок прийняття спадщини, а й наслідки, які виникають у разі пропуску встановленого строку.

У динамічному соціально-економічному середовищі, де змінюються не лише правові норми, а й суспільні відносини, важливо усвідомлювати, які правові наслідки має сплив строку для прийняття спадщини.

Законодавством України встановлено, що строк для прийняття спадщини становить шість місяців з моменту відкриття спадщини. Якщо спадкоємець не встиг прийняти спадщину у цей термін, він втрачає право на її отримання, що може мати суттєві фінансові та правові наслідки.

Дослідження проблем спливу строку у сфері послуг було зазначено в роботах українських науковців, таких як: Братусь В. М. [1], Гончаренко Л. О. [2], Левченко О. О. [3], Пархомчук О. І. [4] Сидоренко С. В. [5] та інші.



Метою роботи є аналіз наслідків спливу строку для прийняття спадщини в Україні, а також визначення правових, соціальних і економічних аспектів цієї проблеми. У сучасному правовому полі питання спадкового права набуває особливої актуальності, адже з кожним роком зростає кількість спадкових справ, що потребують розгляду.

Законодавством України передбачено, що спадкоємець має право на прийняття спадщини протягом шести місяців з моменту відкриття спадщини. Сплив цього строку має серйозні правові наслідки, зокрема, призводить до втрати спадкових прав.

Актуальність питання спливу строку для прийняття спадщини в Україні зумовлена не лише його правовим регулюванням, а й соціально-економічними наслідками, які він породжує.

Спадкове право як важлива галузь цивільного права визначає порядок переходу майна від померлого до його спадкоємців, встановлюючи при цьому чіткі строки та умови, які необхідно дотримуватися для належного оформлення спадкових прав [1].

Згідно зі статтею 1260 Цивільного кодексу України, спадкоємець має право прийняти спадщину протягом шести місяців з моменту відкриття спадщини, що викликає численні правові, соціальні та економічні наслідки у випадку їхнього порушення [2].

Втрата права на спадщину через сплив строку є не лише юридичним фактом, але й соціальною проблемою, яка може призвести до конфліктів між спадкоємцями, зниженням рівня добробуту, а також порушенням родинних відносин. У сучасному динамічному середовищі, де змінюються як соціальні, так і економічні умови, важливо не лише зрозуміти правові аспекти спливу строку, але й дослідити його вплив на життя осіб, що стали спадкоємцями.

Спадкоємець, який не подав заяву про прийняття спадщини в установлений строк, вважається таким, що відмовився від спадщини. Це призводить до автоматичного переходу права на спадщину до інших спадкоємців, що може створити ситуацію, коли особа, яка має законні підстави для отримання спадщини, позбавляється цього права [1].

Подібні випадки можуть викликати конфлікти між спадкоємцями, що, своєю чергою, негативно впливає на соціальні відносини в родині. Важливим аспектом є також те, що нерідко спадкоємці не знають про відкриття спадщини або не усвідомлюють необхідність вчасного прийняття спадщини, що вказує на недоліки в правовій обізнаності населення [3].

Соціально-економічні наслідки спливу строку для прийняття спадщини можуть проявлятися у зменшенні майнового забезпечення осіб, які мають законні права на спадщину. Втрата спадщини може стати суттєвим ударом для фінансового становища спадкоємця, особливо якщо спадкове майно включає нерухомість або інші цінні активи. Крім того, сплив строку може вплинути на ринок нерухомості, оскільки нерідко спадкове майно реалізується через судові розгляди, що створює додаткові витрати для спадкоємців.

Необхідно зазначити, що судова практика щодо спливу строку для прийняття спадщини також демонструє різноманітність підходів до вирішення спорів між спадкоємцями. Багато випадків свідчать про те, що суди надають перевагу захисту прав тих, хто своєчасно не звернувся за прийняттям спадщини, але обґрунтував свою позицію наявністю поважних причин для пропуску строку. Це свідчить про певну гнучкість судової системи, однак подібні випадки потребують детального розгляду та ретельного аналізу для запобігання зловживанням.

Отже, аналіз наслідків спливу строку для прийняття спадщини в Україні виявив ряд важливих аспектів, які потребують уваги. По-перше, сплив встановленого терміну для прийняття спадщини може призвести до втрати спадкових прав, що негативно впливає на правове становище спадкоємців. Це також викликає соціальні проблеми, адже нерідко родини стикаються з конфліктами через незнання правових норм та строків. По-друге, економічні наслідки можуть бути суттєвими, оскільки втрата спадщини може позначитися на фінансовому становищі осіб, які мали законне право на її отримання.

Важливим є і той факт, що недостатня правова обізнаність населення щодо термінів та порядку прийняття спадщини призводить до неефективного використання спадкових прав. Це свідчить про необхідність підвищення правової грамотності громадян, зокрема через освітні програми та інформаційні кампанії.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі можуть включати глибше вивчення конкретних випадків спливу строку для прийняття спадщини, а також аналіз судової практики в цій сфері. Це дозволить виявити тенденції та проблеми, що виникають у правозастосуванні, а також розробити рекомендації щодо



вдосконалення правового регулювання спадкового права. Крім того, варто розглянути питання про можливість запровадження механізмів, які б дозволяли спадкоємцям уникати втрати прав через спливу строку, якщо вони зможуть довести поважні причини пропуску терміну.

Таким чином, подальші дослідження можуть значно сприяти покращенню правового середовища в Україні, забезпечуючи більш ефективний захист прав спадкоємців і підвищуючи загальний рівень правової обізнаності населення.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Братусь В. М. Спадкове право України : підручник. Київ : Юрид. думка, 2016. 350 с. 2. Гончаренко Л. О. Правове регулювання спадкових відносин в Україні. Харків : Право, 2019. 245 с. 3. Пархомчук О. І. Спадкове право: коментарі та судова практика. Київ : Алерта, 2020. 300 с. 4. Левченко О. О. Спадкове право: теорія та практика. Одеса : Фенікс, 2018. 280 с. 5. Сидоренко С. В. Спадкове право : навч. посіб. Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2021. 280 с.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2024 р.



ЗАСТОСУВАННЯ АРХІТЕКТУРИ HEADLESS CMS ДЛЯ РОЗРОБЛЕННЯ ВЕБЗАСТОСУНКІВ

УДК 004.42

Косий І. В.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ інформаційних технологій ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано особливості традиційних і Headless CMS. Показано переваги Headless CMS, зокрема гнучкість, продуктивність і масштабованість завдяки API-орієнтованому підходу (RESTful API, GraphQL). Матеріал підкреслює важливість сучасних підходів до управління контентом для створення адаптивних вебзастосунків.

Ключові слова: Headless CMS, традиційна CMS, RESTful API, GraphQL, управління контентом, вебзастосунки, масштабованість, продуктивність, гнучкість.



Annotation. The paper analyzes the features of traditional and Headless CMS. The advantages of Headless CMS are shown, in particular flexibility, performance and scalability due to the API-oriented approach (RESTful API, GraphQL). The material emphasizes the importance of modern approaches to content management for creating adaptive web applications.



Keywords: : Headless CMS, traditional CMS, RESTful API, GraphQL, content management, web applications, scalability, performance, flexibility.



Сучасні вебзастосунки потребують динамічного та гнучкого підходу до управління контентом. Традиційні системи управління контентом (CMS) часто не відповідають цим вимогам, оскільки вони жорстко пов'язані з фронтендом. Це обмежує можливості розробників у виборі фронтенд-фреймворків та бібліотек, а також у масштабуванні та інтеграції вебзастосунків з іншими системами.

Іноді виникають ситуації, коли наявні CMS не можуть задовольнити конкретні потреби проекту. У таких випадках варто розглянути можливість розробки власної системи керування контентом, яка буде повністю орієнтована на завдання проекту і забезпечить необхідний функціонал без зайвих елементів.

Традиційна CMS – це програмне забезпечення, яке допомагає створювати, керувати та змінювати вміст вебсайту без спеціальних технічних знань і навичок програмування. Інтерфейс традиційної CMS-системи складається з шаблонів HTML, Javascript і CSS, тоді як її серверна частина містить код, плагіни, вебархітектуру та базу даних [1].

Тому для вирішення недоліків традиційних CMS придумали так звані Headless CMS. Як і більшість інших технологічних інновацій, поява «безголових» CMS спричинена набором потреб, які більше не могли задовольнити традиційні CMS-системи.

Headless CMS – це серверна CMS, яка надає «сховище» для вмісту, що робить його доступним для будь-якої платформи чи цифрового каналу через API.

Headless CMS є сучасним підходом до управління контентом, що дозволяє розробникам відокремити контент від його представлення. Це дає можливість використовувати різні фреймворки та технології для фронтенд-розробки, що забезпечує гнучкість і масштабованість вебзастосунків.

Традиційні CMS, такі як WordPress, Joomla і Drupal, інтегрують контент і його представлення в одному рішенні. Це означає, що контент і його відображення залежать один від одного, що може обмежувати можливості розробки і масштабованості. Headless CMS, такі як Contentful, Strapi, і Sanity, пропонують API-орієнтований підхід, де контент зберігається окремо і доступний через API. Це дає можливість розробникам використовувати різні фреймворки та технології для створення фронтенд-частини вебзастосунків, таких як React, Angular або Vue.js.

Основні переваги Headless CMS наведено у табл. 1 [2].

Таблиця 1

Основні переваги Headless CMS

| Перевага | Опис |
|--------------------------|--|
| Гнучкість | Відокремлення контенту від його представлення дозволяє використовувати будь-які технології для фронтенд-розробки |
| Масштабованість | Легка інтеграція нових функцій та сервісів завдяки архітектурі, орієнтованій на API |
| Покращена продуктивність | Оптимізація фронтенд-частини для кращої продуктивності |
| Багатоканальність | Один і той самий контент можна використовувати на різних платформах і пристроях |

API-орієнтований підхід є ключовим елементом Headless CMS. Основні методи включають RESTful API та GraphQL. RESTful API є найпоширенішим методом, який дозволяє легко інтегрувати контент з різними системами та сервісами [3].

Особливості та характеристики RESTful API подано у табл. 2.

Таблиця 2

Особливості та характеристики RESTful API

| Особливість | Характеристика |
|------------------------|---|
| Простота | REST (Representational State Transfer) є простим і широко використовуваним підходом, який дозволяє отримувати і відправляти дані у форматі JSON |
| Стандартні методи HTTP | Використання методів GET, POST, PUT, DELETE для CRUD (Create, Read, Update, Delete) операцій |
| Широка підтримка | RESTful API підтримується більшістю Headless CMS, включаючи Contentful, Strapi та Sanity |



GraphQL – альтернатива REST, яка дозволяє запитувати тільки необхідні дані, що може зменшити навантаження на сервер і покращити продуктивність [4]. Особливості та характеристики GraphQL подано у табл. 3.

Таблиця 3

Особливості та характеристики GraphQL

| Особливість | Характеристика |
|-----------------|---|
| Гнучкість | GraphQL дозволяє клієнтам запитувати тільки ті дані, які їм потрібні, що зменшує об'єм даних, що передаються, і підвищує ефективність |
| Єдині запити | Можливість отримувати дані з кількох джерел в одному запиті, що спрощує роботу з різними модулями контенту |
| Тонка настройка | GraphQL надає розробникам більшу гнучкість у визначенні структури запитів та обробці відповіді |

Принцип роботи GraphQL порівняно з REST API показано на рис. 1 [5].

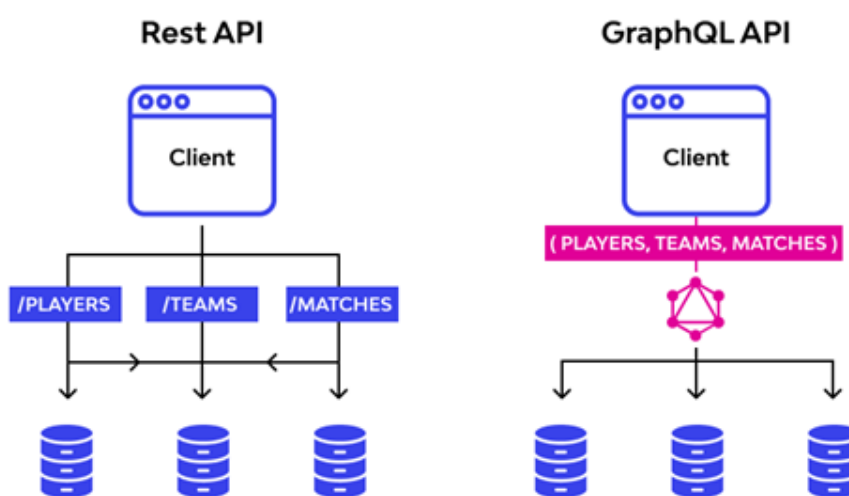


Рис. 1. Принцип роботи GraphQL порівняно з REST API

Таким чином, Headless CMS забезпечують гнучкість, масштабованість і багатоканальність завдяки відокремленню контенту від його представлення через API, що дає змогу використовувати сучасні фронтенд-технології. Порівняно з традиційними CMS, які обмежують розробників через інтеграцію контенту та його відображення, Headless CMS пропонують API-орієнтований підхід (RESTful API або GraphQL), що покращує продуктивність, спрощує інтеграцію нових функцій і зменшує навантаження на сервер.

Науковий керівник – професор Ушакова І. О.

Література: **1.** Чи чули ви про Headless CMS? Що це таке, як працює та як обрати найкращу для свого бізнесу. URL: <https://web-promo.ua/ua/blog/chi-chuli-vi-pro-headless-cms-sho-ce-take-yak-pracyuye-ta-yak-obrati-najkrashu-dlya-svogo-biznesu/>. **2.** Headless CMS Explained. URL: <https://www.storyblok.com/tp/headless-cms-explained>. **3.** Malakhov K. S. Modern restful api dls and frameworks for restful web services api schema modeling, documenting. *PROBLEMS IN PROGRAMMING*. 2018. No. 4. P. 59–68. DOI: <https://doi.org/10.15407/pp2018.04.059>. **4.** How GraphQL and REST API can work together? URL: <https://strapi.io/blog/how-graphql-and-rest-api-can-work-together>. **5.** Testing GraphQL Endpoints with Rest Assured. URL: <https://medium.com/@kubrasonmez9292/testing-graphql-endpoints-with-rest-assured-9a97a19cf6d7>.

Стаття надійшла до редакції 02.12.2024 р.





ДЕЯКІ ПРАВОВІ АСПЕКТИ ДОГОВОРУ ПРО СУРОГАТНЕ МАТЕРИНСТВО

УДК 347.4

Кривенко Р. К.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено правову природу та особливості регулювання договору про сурогатне материнство в Україні, зокрема його віднесення до договорів про надання послуг, що визначає права й обов'язки подружжя та сурогатної матері. Проаналізовано основні нормативні акти, пов'язані з допоміжними репродуктивними технологіями, та виявлено проблеми через відсутність чіткої законодавчої бази. Доведено необхідність спеціального регулювання для підвищення правової визначеності та захисту прав сторін.

Ключові слова: договір, сурогатне материнство, репродуктивна функція, законодавче регулювання.



Annotation. The legal nature and specific features of the surrogacy agreement in Ukraine have been explored, with a particular focus on its classification as a service contract, defining the rights and obligations of the couple and the surrogate mother. The primary legislative acts related to assisted reproductive technologies have been analyzed, revealing issues stemming from the absence of a clear legal framework. The necessity of specific regulations to enhance legal certainty and protect the rights of all parties has been substantiated.

Keywords: contract, surrogacy agreement, reproductive function, legal regulation.



Постановка проблеми. Договір про сурогатне материнство є одним із найскладніших видів договірних зобов'язань, що охоплює як правові, так і етичні аспекти, пов'язані із реалізацією репродуктивних прав людини. Відсутність чітких та узгоджених норм у національному законодавстві, які б регулювали деталі цього типу договорів, сприяє виникненню правових конфліктів і непорозумінь між сторонами договору. Питання сурогатного материнства викликає різні тлумачення та підходи, зокрема щодо правових позицій біологічних та сурогатних батьків, а також прав дитини. Проблема полягає в необхідності визначення правової природи договору про сурогатне материнство, встановлення правового статусу всіх учасників правовідносин і чіткого регламентування відповідальності за порушення умов договору.

У зв'язку з розвитком допоміжних репродуктивних технологій в Україні постає потреба створення нормативної бази, яка б забезпечувала належний захист прав учасників таких відносин та встановлювала правові механізми контролю. Наявність прогалин у законодавстві, відсутність єдиних стандартів і різні тлумачення сутності договору створюють необхідність удосконалення правового регулювання. Це також стосується особливостей державної реєстрації новонароджених дітей, захисту інтересів сурогатних матерів та відповідальності медичних закладів, що надають послуги з репродуктивних технологій.

Аналіз останніх досліджень. Серед вітчизняних дослідників, які вивчали правові аспекти сурогатного материнства, варто зазначити Заварза Т., Верес І., Таланов Ю., Ватрас В., Чашкова С., Аблягіпова Н., Майданик Р., Головащук А. та багато інших.

Метою статті є детально дослідити правові засади договору про сурогатне материнство в Україні, виявити його проблемні аспекти та обґрунтувати необхідність удосконалення чинного законодавства у цій сфері.

Викладення основного матеріалу. Договір про сурогатне материнство в Україні є складним і дискусійним правовим інститутом, оскільки Цивільний кодекс України не виділяє його як самостійний вид договору. Відсутність чіткої правової регламентації спричиняє численні проблеми в практиці його застосування та правовому трактуванні. Законодавча база щодо допоміжних репродуктивних технологій залишається фрагментарною, що вимагає створення спеціальних правових механізмів для забезпечення прав учасників договору та захисту інтересів дитини.



Законодавче регулювання договору про сурогатне материнство частково спирається на положення статті 123 Сімейного кодексу України [1], яка регулює визначення походження дитини, народженої із застосуванням допоміжних репродуктивних технологій. Відповідно до частини 2 статті 123 СК України [1], батьками дитини, народженої в результаті перенесення ембріона, є подружжя, яке надало генетичний матеріал для зачаття. Це закріплює право подружжя на встановлення батьківства над дитиною, народженою сурогатною матір'ю, що є основою договору [2, с. 69].

При розгляді правової природи договору про сурогатне материнство важливо підкреслити його комплексний характер. Основною метою договору є виношування та народження дитини з подальшим її переданням генетичним батькам. Водночас у статті 901 ЦК України [3] договори про надання послуг визначаються як такі, що передбачають виконання певних дій чи здійснення діяльності, які споживаються в процесі надання. У цьому контексті договір про сурогатне материнство належить до цивільно-правових договорів про надання послуг, оскільки включає обов'язок сурогатної матері виносити та народити дитину і передати її генетичним батькам.

Договір має істотні умови, які повинні бути передбачені для забезпечення інтересів як подружжя, так і сурогатної матері. Предмет договору є ключовою умовою, що включає послуги по виношуванню дитини, народженню та передачі її замовникам. Частина 1 статті 638 ЦК України [3] визначає, що договір є укладеним, якщо сторони досягли згоди з усіх істотних умов, зокрема умов про предмет договору. Важливим аспектом є забезпечення договірних прав сурогатної матері та визначення специфічних послуг, які вона надає.

Важливою складовою договору є також порядок оплати послуг сурогатної матері, що може бути встановлений як оплатний чи безоплатний відповідно до статті 632 ЦК України [3]. Як правило, договір про сурогатне материнство є оплатним, де сума включає компенсацію за послуги виношування дитини, оплату додаткових витрат (медичне обслуговування, проживання, транспортні витрати), а також інші витрати, обумовлені сторонами. Такий підхід дозволяє забезпечити матеріальну підтримку сурогатної матері під час виношування дитини та уникнути фінансових спорів [4, с. 29–30].

Особливо важливою умовою є визначення правового статусу сурогатної матері та її обов'язків, оскільки згідно з частиною 1 статті 902 ЦК України [3] виконавець повинен надати послугу особисто, що у випадку договору про сурогатне материнство підкреслює індивідуальний характер послуг і виключає можливість заміни виконавця. Законодавство України також визначає додаткові вимоги до сурогатної матері: вона має бути повнолітньою, дієздатною, мати власну здорову дитину і не мати медичних протипоказань для виношування.

Незважаючи на складний характер, договір про сурогатне материнство може укладатися з участю медичних закладів, які надають послуги з репродуктивних технологій. Укладання додаткового договору між подружжям і медичним закладом необхідне для регулювання процесу перенесення ембріона. Такий договір забезпечує взаємодію сторін з урахуванням правових та етичних аспектів, передбачених у статті 48 Основ законодавства України про охорону здоров'я [5].

Окрему увагу слід приділити передбаченню випадків форс-мажорних обставин, таких як ускладнення під час вагітності або пологів, а також випадків, коли сурогатна матір потребує додаткового медичного обслуговування. Подружжя та сурогатна матір мають погодити ці моменти до укладання договору, включивши в текст договору або в кошторис витрат можливі компенсаційні виплати в разі ускладнень, що узгоджується із ч. 1 ст. 903 ЦК України.

З огляду на відсутність спеціального законодавства, основні правовідносини за договором регулюються цивільним правом, тоді як етичні та медичні питання вирішуються відповідно до окремих положень Закону України «Про охорону здоров'я» та відповідних медичних нормативів. У майбутньому було б доцільним законодавчо закріпити чіткі норми щодо правової природи договору про сурогатне материнство, умов та обмежень для виконання, а також прав та обов'язків сторін. Це допоможе уникнути правових колізій та посилить захист прав та інтересів усіх учасників договору.

Висновки. Отже, договір про сурогатне материнство є специфічною формою договірних відносин, що поєднує правові, медичні та етичні аспекти, спрямовані на забезпечення репродуктивних прав і можливостей громадян. В Україні відсутність єдиної законодавчої бази для регулювання такого виду договорів створює низку правових проблем та правових ризиків для сторін, які беруть участь у процесі. Відсутність чітких норм, які визначають природу та предмет договору про сурогатне материнство, обмежує правовий захист як для подружжя-замовників, так і для сурогатної матері, що посилює необхідність удосконалення законодавства.

Під час дослідження було встановлено, що, незважаючи на складність правової природи, договір про сурогатне материнство за своєю суттю належить до цивільно-правових договорів, а саме договорів про надання



послуг. Це підтверджується як формою укладення та обов'язками сторін, так і порядком регулювання. Однак наявність елементів, що пов'язані з медичними послугами та захистом прав дитини, вимагає більш комплексного підходу до регулювання цього виду договорів, включаючи медичні, етичні та соціальні аспекти.

Отже, основні рекомендації полягають у необхідності законодавчого закріплення правової природи договору про сурогатне материнство, визначення його істотних умов та створення умов для забезпечення правового захисту усіх учасників процесу. Удосконалення правового регулювання, зокрема шляхом прийняття спеціального закону про допоміжне материнство, сприятиме як підвищенню правової визначеності, так і зміцненню правової безпеки у сфері репродуктивних технологій.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Сімейний кодекс України : Закон України від 10.01.2002 р. № 2947-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2947-14#Text>. 2. Головащук. А. Деякі аспекти договору сурогатного материнства. *Visegrad Journal on Human Rights*. 2017. № 2/2. С. 66–71. 3. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. 4. Верес І. Я. Проблеми правового регулювання сурогатного материнства. *Адвокат*. 2013. № 3. С. 27–31. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/adv_2013_3_6. 5. Основи законодавства України про охорону здоров'я : Закон України від 19.11.1992 р. № 2801-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2801-12#Text>.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2024 р.



СПАДКУВАННЯ БІЗНЕСУ: ПРАВОВІ АСПЕКТИ ПЕРЕДАЧІ КОРПОРАТИВНИХ ПРАВ

УДК 347.6

Кривошея А. О.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ інформаційних технологій ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано правові аспекти спадкування бізнесу та передачі корпоративних прав у спадщину. Досліджено юридичні механізми, що регулюють спадкування в різних організаційно-правових формах бізнесу. Доведено необхідність вдосконалення законодавства для забезпечення прав спадкоємців і стабільності підприємств.

Ключові слова: спадкування, об'єкт спадкування, корпоративні права, господарські товариства, статутний капітал, учасник.



Annotation. The author analyzes the legal aspects of business inheritance and transfer of corporate rights by inheritance. The legal mechanisms governing inheritance in various organizational and legal forms of business are studied. The author proves the need to improve legislation to ensure the rights of heirs and the stability of enterprises.



Keywords: inheritance, object of inheritance, corporate rights, business entities, authorized capital, shareholder.



Мета статті полягає в аналізі чинного законодавства України щодо спадкування корпоративних прав.

Постановка проблеми. Спадкування корпоративних прав є складною та багатогранною юридичною проблемою, що має важливе значення для збереження бізнесу та забезпечення правонаступності підприємств. Зокрема, відсутність чіткого визначення об'єкта спадкування у цивільному законодавстві України призводить до численних непорозумінь та правових суперечок. Термін «корпоративні права» закріплений лише в господарському законодавстві, а не у цивільному, що ускладнює його застосування при передачі спадщини. Додаткові труднощі виникають через різноманіття організаційно-правових форм бізнесу, адже кожна з них має свої правила спадкування, що ускладнює процес для спадкоємців.

Окремі питання також пов'язані з механізмами реалізації корпоративних прав, зокрема, можливістю відчуження часток у товариствах з обмеженою відповідальністю, що регулюється Законом № 2275. Однак порядок передачі таких часток, а також процедурні питання, такі як оформлення прав спадкоємців та подальше управління компанією, потребують доопрацювання. Проблеми спадкування акцій, участі спадкоємців у товаристві та прав на отримання прибутку вимагають встановлення прозорих та чітких правил для захисту інтересів усіх сторін.

Стосовно корпоративних прав та їх наслідування існує досить багато суперечок. По-перше, не має конкретного визначення об'єкта спадкування; по-друге, поняття «корпоративні права» відсутні у цивільному законодавстві. Але його можна знайти у господарському законодавстві [1, с. 1]. Поняття корпоративних прав, яке міститься в ч. 1 ст. 167 ГК України. Згідно з цим, корпоративні права – це сукупність прав власника частки у компанії, які надають йому право на участь в управлінні, отримання дивідендів та частини активів при ліквідації. Обсяг цих прав визначається часткою людини у статутному капіталі компанії і детально прописаний у законах та внутрішніх документах компанії [2].

Різноманіття компаній та організацій ускладнює питання спадкування бізнесу. Кожна компанія має свої особливості, тому правила спадкування в них відрізняються. Це створює багато складнощів для людей, які хочуть успадкувати бізнес [1, с. 2].

Закон № 2275 спростив процедуру відчуження часток у товариствах з обмеженою відповідальністю. Тепер, відповідно до ч. 1 ст. 21 цього Закону, учасник товариства з обмеженою відповідальністю може вільно продати свою частку іншим учасникам або зовсім стороннім людям. Причому зробити це можна як за гроші, так і безкоштовно. Цікаво, що вартість такої частки визначають самі учасники, і вона вже не прив'язана до того, скільки коштів було вкладено на початку [2].

Якщо хтось із учасників товариства вирішив продати свою частку, першими право на покупку отримують інші учасники цього товариства. Вони можуть викупити цю частку пропорційно до своєї власної частки. Проте, якщо в статуті товариства або в окремій угоді між учасниками прописані інші правила, то саме ці правила будуть застосовуватися. Ціна продажу і всі інші умови мають бути такими ж, як і для потенційних покупців з-за меж товариства. У цій ситуації учасник, що хоче продати свою частку, зобов'язаний спочатку повідомити про це письмово всіх інших співвласників. У цьому повідомленні він має вказати ціну, розмір частки, яку хоче продати, та інші умови угоди. Якщо ж інші учасники не виявлять бажання викупити частку протягом місяця або іншого терміну, встановленого статутом, тоді її можна буде продати третій особі, відповідно до ч. 2 ст. 147 ЦКУ [2].

Згідно зі ст. 4 ст. 20 Закону 2275, якщо один із співвласників компанії, учасник товариства, хоче продати свою частку, а інший співвласник виявив бажання її купити, то вони зобов'язані протягом місяця укласти відповідний договір купівлі-продажу. Якщо продавець відмовиться укласти такий договір, покупець має право звернутися до суду, щоб примусити продавця продати йому частку за ціною, яку він раніше запропонував. І навпаки, якщо покупець передумає купувати частку, продавець може продати її комусь іншому на тих самих умовах, які він раніше оголосив. Відповідно до ч. 1 ст. 25 2275, компанія може викупити частку одного зі своїх учасників за певних умов. По-перше, компанія повинна мати достатньо коштів, щоб сформувати так званий резервний фонд. Цей фонд створюється саме для того, щоб викупити частки учасників і його кошти не можна використовувати для виплат іншим співвласникам. По-друге, всі співвласники компанії повинні погодитися на таку угоду. Тобто рішення про викуп частки має бути прийняте на загальних зборах, де присутні всі учасники (відповідно до ч. 2 ст. 25 2275) [2].



Коли в товаристві приймаються рішення про розподіл прибутку або про те, як поділити майно при ліквідації, то частки, які належать самій компанії (а не окремим учасникам), не беруться до уваги при підрахунку голосів. Тобто ці частки не впливають на результати голосування (ч. 3 ст. 25 Закону № 2275) [2].

Відповідно до ч. 1 ст. 23 Закону, якщо учасник товариства з обмеженою відповідальністю помирає або втрачає свої права, його частка в компанії автоматично переходить до його спадкоємців. При цьому інші учасники не можуть заперечити проти такого переходу. Однак, щоб стати повноправним учасником товариства, спадкоємець повинен подати відповідну заяву протягом року з моменту відкриття спадщини [3].

Відповідно до ч. 1 ст. 61 Сімейного кодексу України, майже все, що набувається подружжям під час шлюбу, є їхньою спільною власністю. Це стосується і корпоративних прав, тобто прав, пов'язаних з участю в компанії. Однак, оскільки корпоративні права є складним юридичним інструментом, що поєднує в собі різні права та обов'язки, їхній поділ між подружжям при розлученні або смерті одного з подружжя є досить складним питанням і часто викликає суперечки. Згідно з постановою Верховного Суду, якщо один із подружжя вклав спільні кошти сім'ї в бізнес (наприклад, купив частку в товаристві), то інший з подружжя має право на частину прибутку від цього бізнесу. Проте, якщо один із подружжя зробив такий вклад без згоди іншого, то обділений має право вимагати повернення своїх грошей. Однак сама частка в компанії, яку купив один із подружжя, не вважається їхньою спільною власністю [3].

Якщо один із співвласників компанії помер, і його частка в компанії не перевищує половину, то його спадкоємці мають рік, щоб вирішити, чи хочуть вони стати новими співвласниками. Якщо протягом цього року ніхто зі спадкоємців не виявить такого бажання, то частка померлого може бути виключена зі складу компанії [3].

Згідно з ч. 7-11, 13 Закону, якщо один із співвласників компанії вирішує вийти з неї, компанія зобов'язана протягом місяця повідомити його спадкоємців про вартість його частки. Ця вартість визначається на основі фінансового стану компанії напередодні прийняття рішення про вихід. Спадкоємці мають право ознайомитися з усіма необхідними документами, щоб переконатися у правильності розрахунку вартості. Кожен зі спадкоємців отримує частину від цієї суми пропорційно до своєї частки у спадку. Згідно з законодавством, вихід учасника з ТОВ має прямі наслідки для статутного капіталу компанії. Крім того, якщо частка померлого співвласника є досить великою, а спадкоємці не бажають її успадкувати, то це може призвести до ліквідації компанії (ч. 3 ст. 25 Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань»). Коли компанію ліквідують і розраховуються з усіма боргами, те, що залишиться від майна компанії, буде поділено між спадкоємцями померлого співвласника. Кожен із них отримує частину цього майна або його вартості залежно від того, яку частку в компанії мав померлий і яку частину спадку отримав сам спадкоємець [3].

Доки спадкоємці не вирішать, чи хочуть вони успадкувати частку в компанії, призначається особа, яка буде відповідати за збереження цієї частки. Цю особу називають управителем. Управителем може бути будь-хто, хто має повну дієздатність, наприклад, інший спадкоємець, родич померлого або навіть стороння особа [3].

Акціонерне товариство – це тип бізнесу, де весь капітал поділений на рівні частини, які називаються акціями. Кожна акція дає її власнику певні права в компанії. Ці акції можна вільно продавати, купувати, передавати у спадок тощо. Це означає, що власники акцій можуть легко змінюватися (ст. 177-178 ЦК України). [4] Спадкування акцій відбувається за загальними правилами спадкування. Спадкоємці отримують не лише самі акції, а й усі права, пов'язані з ними, такі як право голосу на зборах акціонерів та право на отримання дивідендів. Важливо зазначити, що для того, щоб стати акціонером, спадкоємцю не потрібно отримувати згоду інших акціонерів [1, с. 4].

Закон України «Про акціонерні товариства» прямо вказує, що коли хтось помирає, інші акціонери такої компанії не мають першочергового права купити акції померлого. Акції в сучасних компаніях існують у безпаперовій формі і обліковуються в спеціальних депозитаріях. Тому, щоб оформити спадщину акцій, потрібно звернутися саме до депозитарію. Для цього спадкоємці повинні надати документи, що підтверджують їхнє право на спадщину [4].

Процедура спадкування акцій передбачає кілька кроків. Спадкоємці повинні відкрити рахунок у цінних паперах у депозитарії та надати такі документи: свідоцтво про право на спадщину, договір про поділ майна (якщо є), інформацію про свої рахунки в інших депозитаріях. Депозитарій перевірить документи та внесе необхідні зміни в реєстр власників акцій. Якщо хтось із власників акцій помирає, а його частку успадковує інша особа, то депозитарій змінює інформацію про власника цих акцій. Тобто замість померлого власника у реєстрі з'явиться ім'я нового власника – спадкоємця [4].



Приватне підприємство – це коли бізнес належить одній або кільком особам, які можуть бути як громадянами, так і іноземцями. Також приватним може бути підприємство, яке належить іншій компанії [4].

Наявність статутного капіталу є важливою умовою для спадкування частки у підприємстві. Саме статутний капітал підтверджує, що засновник зробив свій внесок у бізнес. Якщо статутного капіталу немає, то спадкоємцю буде складно довести своє право на частину підприємства [4].

Цивільний кодекс України визначає підприємство як єдиний майновий комплекс, а Господарський кодекс – як суб'єкт господарювання. Тому, коли людина помирає, її спадкоємці можуть успадкувати не тільки майно підприємства, а й саму компанію як юридичну особу. Для спадкування частки у приватному підприємстві спадкоємцю необхідно зібрати пакет документів, які підтвердять, що померлий був його власником. До таких документів належать: статут підприємства, договір про внесення майна до статутного капіталу, акт прийому-передачі майна та інші документи, що підтверджують право власності померлого на частку в підприємстві. Після цього спадкоємець повинен подати заяву до реєстратора для внесення змін до відомостей про власників підприємства [4].

Спадкування у командитних товариствах має свої особливості. Справа в тому, що в таких товариствах є два типи учасників: ті, хто керує бізнесом (повні учасники), і ті, хто просто вкладає гроші (вкладники). Вкладники не можуть впливати на те, як керується бізнесом, і їх відповідальність обмежена розміром їхнього внеску. Тому, коли вкладник помирає, спадкування його частки має свої нюанси (ч. 1 ст. 137, ч. 2 ст. 136 ЦКУ). Законодавство не містить жодних перешкод для того, щоб спадкоємці вкладника командитного товариства стали новими вкладниками. Інакше кажучи, якщо вкладник помирає, його частка може бути передана за спадщиною без будь-яких додаткових умов, крім тих, що встановлені загальними правилами спадкування [1, с. 4].

Закон передбачає, що всі важливі рішення в командитному товаристві приймають ті, хто безпосередньо керує його діяльністю (повні учасники). Тому, коли помирає один з повних учасників, саме вони вирішують, як розпорядитися його часткою. Вони можуть виплатити компенсацію спадкоємцям або запропонувати цю частку іншим інвесторам (вкладникам), якщо це передбачено законом [1, с. 5].

Висновки. Питання спадкування бізнесу в Україні досить нове і викликає багато дискусій. Раніше не було чіткого розуміння, як передавати частки в компаніях у спадок. Юристи та вчені мали різні погляди на це питання, а закони були не завжди чіткими. Однак, завдяки судовій практиці та поясненням державних органів, ситуація стала більш зрозумілою. Незважаючи на це, законодавство все ще потребує доопрацювання. Зокрема, необхідно чітко визначити, як успадковувати частки в різних типах компаній.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Апаров А. М., Коваленко Я. Г. Особливості спадкування корпоративних прав. *Правова держава*. 2018. С. 6. 2. ІПС ЛІГА: ЗАКОН – система пошуку, аналізу та моніторингу нормативно-правової бази. URL: https://ips.ligazakon.net/document/BZ010907?an=0&q=тов&hide=true&snippet_id=snippet_1574. 3. Особливості спадкування корпоративних прав ТОВ – Юридична Газета // Юридична газета – онлайн версія. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/korporativne-pravo-ma/osoblivosti-spadkuvannya-korporativnih-prav-tov.html>. 4. Підприємство у спадок: особливості спадкування корпоративних прав – Юридична Газета // Юридична газета – онлайн версія. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/korporativne-pravo-ma/pidpriemstvo-u-spadok-osoblivosti-spadkuvannya-korporativnih-prav.html>.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2024 р.





СТРАТЕГІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЛЯ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ: КЛЮЧОВІ ЕТАПИ РОЗРОБКИ ТА УСПІШНОГО ВПРОВАДЖЕННЯ

УДК 658.5:502.131.1

Кузьменко Д. Є.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто питання розробки та впровадження стратегії сталого розвитку для виробничих підприємств. Зазначено основні виклики, що стоять перед підприємствами у контексті сталого розвитку, та можливі шляхи їх вирішення. Проаналізовано сучасні підходи до інтеграції екологічних, соціальних та економічних складових у стратегічне управління.

Ключові слова: стратегія сталого розвитку, виробнича бізнес-структура, екологічна відповідальність, економічна ефективність, управління змінами.



Annotation. The article examines the issues of developing and implementing a sustainable development strategy for manufacturing enterprises. The main challenges businesses face in the context of sustainability and potential solutions are outlined. Modern approaches to integrating environmental, social, and economic components into strategic management are analyzed.

Keywords: sustainable development strategy, manufacturing business structure, environmental responsibility, economic efficiency, change management.



Постановка проблеми в загальному вигляді. Сучасні виробничі підприємства змушені працювати в умовах посилення екологічних регламентів, що вимагають зниження негативного впливу на навколишнє середовище та переходу до використання відновлюваних джерел енергії. Водночас змінюються суспільні очікування: споживачі все частіше звертають увагу на екологічність продукції та соціальну відповідальність компаній, що впливає на їхні рішення про купівлю. Крім того, глобалізація та розвиток технологій створюють нові виклики для підприємств, змушуючи їх шукати інноваційні підходи до забезпечення конкурентоспроможності.

Сталий розвиток, як стратегічна концепція, передбачає досягнення балансу між економічними цілями, такими як прибутковість та зростання, соціальними зобов'язаннями, включаючи забезпечення гідних умов праці, та екологічною відповідальністю, яка включає мінімізацію викидів і відходів. Цей баланс дозволяє підприємствам не лише виконувати законодавчі вимоги, а й отримувати довіру споживачів і партнерів, підвищуючи свою репутацію.

Однак інтеграція таких принципів у стратегію підприємств залишається складним завданням. Це обумовлено, з одного боку, недостатньою теоретичною базою, яка б дозволила підприємствам чітко визначити шляхи переходу до сталого розвитку, а з іншого боку, браком практичних механізмів для ефективної реалізації цих стратегій. Наприклад, відсутність достатнього фінансування, кваліфікованих кадрів або доступу до сучасних технологій часто стають бар'єрами на шляху до сталого розвитку. У таких умовах підприємствам необхідно не лише адаптуватися до зовнішніх змін, а й створювати внутрішню основу для забезпечення довготривалого балансу між економічними, соціальними та екологічними складовими своєї діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі тривають активні дискусії щодо змісту поняття «сталий розвиток», і це поняття має багато різних трактувань. Так, Г. Дейлі вважає, що сталий розвиток означає гармонійний, збалансований і безконфліктний прогрес цивілізації, окремих країн чи регіонів, спрямований на збереження довкілля, подолання бідності, експлуатації та дискримінації. Він наголошує на важливості забезпечення рівності для кожної людини та груп населення, незалежно від етнічної, расової чи статевої належності [3].



П. К. Віртанен, Л. Сірагуса та Х. Гутторм акцентують увагу на тому, що підходи до сталого розвитку територій зосереджуються на відносинах між людьми, мові та культурних традиціях. Вони підкреслюють, що якість життя вимірюється з урахуванням стійкості людської спільноти [4]. Т. Лахті, Й. Вінсент і В. Парида визначають сталий розвиток як процес переходу до створення більш справедливого світу та стійкого середовища [2]. Вагомий внесок у розвиток концепції сталого розвитку зробили такі дослідники, як Дж. Елкінгтон, який розробив модель трьох складових (Triple Bottom Line), та М. Портер із теорією спільних цінностей [3]. В Україні питання впровадження сталого розвитку у виробничий сектор досліджували О. Васильченко, Я. Гриньова та інші [6]. Проте залишаються невирішеними питання розробки дієвих механізмів для інтеграції принципів сталого розвитку в конкретних виробничих бізнес-структурах.

Метою статті є аналіз наявних підходів до розробки стратегії сталого розвитку, їх адаптація для виробничих підприємств та розробка рекомендацій для практичного впровадження.

Викладення основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах функціонування соціальних та економічних систем, включаючи підприємства, відбувається під постійним впливом різноманітних зовнішніх і внутрішніх факторів. Ці фактори можуть спричинити зрушення у збалансованості діяльності підприємства, зумовлюючи адаптацію до мінливого зовнішнього середовища. Вплив таких чинників включає не лише загальну невизначеність, а й накопичення випадкових перешкод, що виникають у процесі господарської діяльності. Вони можуть мати як економічну, так і політичну, екологічну чи соціальну природу, що потребує від підприємств гнучкого підходу до управління, стратегічного планування та оперативної адаптації до нових умов ринку.

Стратегія сталого розвитку – це довгостроковий план дій, спрямований на досягнення балансу між економічним зростанням, соціальним благополуччям та екологічною відповідальністю. Вона передбачає розробку та реалізацію заходів, які дозволяють задовольнити потреби сучасного покоління, не ставлячи під загрозу можливості майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. Така стратегія враховує глобальні й локальні виклики, зокрема зміни клімату, ресурсну ефективність, соціальну рівність та економічну стабільність [5].

Розробка стратегії сталого розвитку підприємства є комплексним процесом, що охоплює різні аспекти управління та передбачає кілька важливих етапів [8]. Перш за все, необхідно провести детальну оцінку вихідної ситуації, яка включає аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на діяльність підприємства. Для цього зазвичай застосовується SWOT-аналіз, який враховує екологічні, соціальні та економічні аспекти. Метод дозволяє ідентифікувати сильні сторони підприємства, які сприяють сталому розвитку, а також визначити слабкі сторони, ризики та загрози, що можуть перешкоджати досягненню цілей.

На основі зібраної інформації підприємство визначає свої стратегічні пріоритети. До цього етапу включено формулювання цілей, які відповідають концепції сталого розвитку, таких як зниження обсягів шкідливих викидів, підвищення енергоефективності, впровадження ресурсозберігаючих технологій або покращення соціальних умов для працівників. Цілі повинні бути чітко окресленими, вимірюваними та реалістичними, щоб забезпечити їх досяжність у визначені терміни [7].

Інтеграція стратегії сталого розвитку в управлінські процеси є наступним важливим кроком. Етап передбачає внесення змін до корпоративної політики підприємства, перегляд ключових бізнес-процесів і адаптацію операційної діяльності до нових вимог. Значна увага приділяється навчанню персоналу, впровадженню сучасних інноваційних технологій і розробці програм соціальної відповідальності. На цьому етапі стратегія сталого розвитку має стати невід'ємною частиною загальної бізнес-стратегії підприємства.

Завершальним етапом є впровадження систем моніторингу та регулярне коригування стратегії. Систематичний контроль за досягненням визначених цілей і аналіз ключових показників ефективності (КПІ), пов'язаних зі сталим розвитком, дозволяють своєчасно виявляти проблеми та вносити необхідні зміни. Такі заходи забезпечують гнучкість стратегії, що дає можливість адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, враховувати нові виклики та можливості, а також підвищувати конкурентоспроможність підприємства.

Висновки. Сталий розвиток підприємства в сучасних умовах є важливим інструментом забезпечення його конкурентоспроможності та довгострокової стабільності. Інтеграція екологічних, соціальних і економічних принципів у бізнес-стратегію дозволяє не лише відповідати зростаючим вимогам суспільства й регуляторів, а й відкривати нові можливості для інновацій та розширення ринків. Розробка стратегії сталого розвитку потребує всебічного аналізу внутрішніх і зовнішніх факторів, чіткого визначення пріоритетів і цілей, а також гнучкого підходу до управління.



Запровадження системи моніторингу ключових показників ефективності забезпечує можливість адаптувати стратегію до змінного середовища й досягати визначених результатів. Відповідальність підприємства перед суспільством і довкіллям стає невіддільною складовою його успіху, а сталі бізнес-процеси створюють основу для гармонійного розвитку, збереження ресурсів і задоволення потреб майбутніх поколінь. Таким чином, впровадження стратегії сталого розвитку є не лише необхідністю, а й потужною конкурентною перевагою для сучасних виробничих підприємств.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тимошенко К. В.

Література: 1. Daly H. E. *Steady-State Economics*. Washington : Island Press, 1991. 339 p. 2. Lahti T., Wincent J., Parida V. A Definition and Theoretical Review of the Circular Economy, Value Creation, and Sustainable Business Models: Where are we now and Where Should Research Move in the Future? *Sustainability*. 2018. Vol. 10. Issue 8. URL: <https://www.mdpi.com/2071-1050/10/8/2799>. 3. Porter M. E. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press, New York, 1980. 4. Virtanen P. K., Siragusa L., Guttorm H. Introduction: Toward More Inclusive Definitions of Sustainability Current Opinion in Environmental. *Sustainability*. 2020. Vol. 43. P. 77–82. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877343520300300>. 5. Івашура А. А. Вклад місцевих і регіональних виробничих підприємств в сталий розвиток // Нові та нетрадиційні технології в ресурсо- та енергозбереженні : матеріали Міжн. наук.-техн. конф., 24–25 лист. 2022 р. Одеса : Держ. ун-т «Одеська політехніка», 2022. С. 54–56. 6. Криштоп Є. А., Гриньова Я. Г. Екологічні проблеми агропромислового виробництва та сучасні інноваційні підходи для їх вирішення. 2021. 7. Литвиненко А. О., Литвиненко О. Д. Стратегічна відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності в міжнародному бізнесі // Сучасні проблеми моделювання соціально-економічних систем : матеріали XV Міжн. наук.-практ. конф., 11–12 квіт. 2024 р. Харків, 2024. 8. Тимошенко К. В. Креативне підприємництво в Україні: поточний стан та перспективи. *Ефективна економіка*. 2023. № 5.

Стаття надійшла до редакції 04.12.2024 р.



ПРАВОВІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ НЕМАЙНОВИХ ВІДНОСИН ПОДРУЖЖА ЗА ШЛЮБНИМ ДОГОВОРОМ

УДК 346.961:347.121.1

Курилко О. Р.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано можливість використання шлюбного договору для регулювання не лише майнових, а й особистих немайнових відносин подружжя. Продемонстровано, як такий підхід може забезпечити додаткові гарантії захисту прав та інтересів подружжя. Запропоновано внесення змін до українського законодавства, щоб надати подружжю більшу свободу у визначенні умов їхнього сімейного життя.



Ключові слова: шлюбний договір, шлюб, подружжя, немайнові права, сімейні відносини.



Annotation. The possibility of using the marriage contract to regulate not only property, but also personal non-property relations of spouses is analyzed. It demonstrates how such an approach can provide additional guarantees for the protection of the rights and interests of spouses. Proposed amendments to Ukrainian legislation to give spouses greater freedom in determining the conditions of their family life.

Keywords: marriage contract, wedlock, marriage, non-property rights, family relations.



Постановка проблеми. Актуальність дослідження зумовлена необхідністю детального аналізу правового регулювання сімейних особистих немайнових прав у нотаріальній практиці. Стаття присвячена дискусійним питанням щодо можливості врегулювання цих прав шлюбним договором та особливостям посвідчення правочинів щодо дітей. Незважаючи на значний розвиток сімейного права, ці питання залишаються відкритими і потребують подальшого осмислення.

Серед українських науковців, які зробили вагомий внесок у дослідження договірної регулювання сімейних відносин, можна виділити З. В. Ромовську, В. К. Антошкіну, Н. Ю. Христенко, І. В. Жилінку, О. В. Некрасову та Г. М. Ахмач. Їхні праці охоплюють широкий спектр питань – від аналізу шлюбних договорів до особливостей застосування цивільного законодавства в сімейних правовідносинах.

Метою статті є дослідження правових аспектів регулювання немайнових відносин подружжя шлюбним договором.

Викладення основного матеріалу. Згідно зі статтею 92 Сімейного кодексу України шлюбний договір можуть укласти як особи, які подали заяву до органу державної реєстрації актів цивільного стану, так і подружжя. Однак, якщо однією зі сторін шлюбного договору є неповнолітній, для його укладення необхідна нотаріально засвідчена письмова згода його законних представників [1].

Чинне законодавство не відповідає сучасним реаліям сімейних відносин. Зокрема, вимога про неможливість регулювання шлюбним договором особистих немайнових прав подружжя суперечить тому факту, що шлюб і без того накладає на подружжя певні зобов'язання.

Стаття 93 Сімейного кодексу України визначає предмет регулювання шлюбного договору. Договір виключно регулює майнові відносини між подружжям, включаючи їхні майнові права та обов'язки як батьків. Особисті немайнові відносини подружжя та їхні стосунки з дітьми до сфери регулювання шлюбного договору не належать [1].

Отже, хоча шлюбний договір здається простим і зрозумілим документом, він приховує у собі певні ризики. Зокрема, закон забороняє умови, які можуть призвести до того, що один з подружжя опиниться в дуже поганому матеріальному становищі. Проблема в тому, що поняття «надзвичайно невідгідне матеріальне становище» є дуже розмитим і може трактуватися по-різному. Це створює небезпеку того, що один із подружжя може бути обманутий або поставлений у нерівне становище.

Шлюбний договір не може містити умов, які суперечать закону або порушують загальні принципи цивільного права. Антокольська М. В. підкреслює, що шлюбним договором не можна обмежувати правосуб'єктність подружжя. Зокрема, заборонено включати до договору умови, які обмежують право на звернення до суду, право розпоряджатися майном, право на заробітну плату тощо. Такі умови вважаються нікчемними, оскільки суперечать загальним засадам цивільного законодавства [2].

Положення статті 99 Сімейного кодексу України, що передбачає можливість встановлення утримання одного з подружжя на підставі шлюбного договору, викликає сумніви щодо відповідності конституційним засадам рівноправності подружжя (статті 21, 24, 51 Конституції України) [3]. Укладення такого договору вимагає ретельного обґрунтування підстав для такого утримання. Відсутність достатніх підстав може призвести до визнання договору нікчемним. Це пов'язано з ризиком порушення принципу рівноправності подружжя та можливістю використання такого договору для маніпуляцій у сімейних відносинах.

Стаття 54 Сімейного кодексу України закріплює принцип рівноправності подружжя у шлюбі, надаючи їм рівні права при вирішенні всіх питань, що стосуються життя сім'ї. Цей принцип є фундаментальним для сімейного законодавства.



Сучасна доктрина сімейного права, представлена, зокрема, поглядами О. В. Михальнюк, демонструє тенденцію до розширення сфери застосування шлюбного договору. Висловлюється думка про можливість регулювання шлюбним договором не лише майнових, а й певних аспектів особистих немайнових відносин подружжя за умови дотримання конституційних засад [4, с. 91–92].

Аналіз правової природи шлюбного договору свідчить про те, що він є інститутом сімейного права, а не цивільного. Оскільки в основі сімейних відносин лежать особисті немайнові права, такі як право на сім'ю та особисте життя, логічно припустити, що шлюбний договір повинен надавати можливість їх регулювання. Обмеження шлюбного договору лише майновими питаннями суперечить його сімейно-правовій сутності та призводить до формального зближення з цивільно-правовими договорами.

Л. В. Липець зазначає, що сучасний шлюбний договір в Україні більше нагадує заповіт, ніж договір [5], оскільки в основному регулює майнові питання після розлучення. Автор пропонує розширити сферу застосування шлюбного договору, дозволивши регулювати не лише майнові, а й особисті немайнові відносини подружжя.

Сімейний кодекс України гарантує подружжю низку особистих немайнових прав, таких як право на материнство, батьківство, повагу до індивідуальності, особистий розвиток, свободу та недоторканість, а також право на спільне вирішення сімейних питань.

Незважаючи на те, що права на материнство і батьківство закріплені окремими нормами СКУ, за своєю суттю вони є спільним правом подружжя. Материнство охоплює не лише фізичний акт народження дитини, а й обов'язки щодо її виховання та утримання. Батьківство ж пов'язане з юридичним визнанням чоловіка батьком дитини та несе за собою відповідні права і обов'язки.

При укладенні та розірванні шлюбу подружжя має право обрати собі прізвище. СКУ передбачає кілька варіантів: збереження дошлюбного прізвища, обрання спільного прізвища або поєднання частин обох прізвищ. Однак після розлучення змінити прізвище вдруге можна лише у загальному порядку, що передбачає певну бюрократичну процедуру.

Незважаючи на те, що шлюбний договір не може безпосередньо регулювати такі немайнові категорії, як любов чи вірність, він може встановлювати майнові наслідки, пов'язані з настанням певних подій особистого характеру. Наприклад, шлюбний договір може передбачати зміну розподілу майна у разі народження дитини, зради одного з подружжя або зловживання алкоголем. Таким чином, немайнові аспекти сімейних відносин опосередковано впливають на майнові права подружжя.

На відміну від законодавства багатьох інших країн, українське законодавство встановлює жорсткіші обмеження на зміст шлюбних договорів. Зарубіжні шлюбні контракти часто містять положення, які стосуються особистих немайнових прав та обов'язків подружжя, таких як способи проведення дозвілля, коло спілкування тощо. Мета таких положень – не примусити подружжя до певної поведінки, а скоріше чітко визначити очікування від шлюбу.

Висновки. Отже, для забезпечення рівноправності подружжя у вирішенні сімейних питань необхідно значно розширити сферу застосування шлюбного договору. Доцільно надати подружжю право самостійно визначати умови свого сімейного життя, включаючи як майнові, так і особисті немайнові відносини, за умови, що такі умови не суперечать закону та моралі суспільства. Зокрема, частину першу статті 93 Сімейного кодексу України [1] слід викласти в такій редакції: «Шлюбним договором можуть регулюватися як майнові, так і особисті немайнові відносини подружжя, за умови, що такі умови не суперечать Конституції України та загальнолюдським моральним принципам».

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Сімейний кодекс України : Закон України від 10.01.2002 р. № 2947-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2947-14#Text>. 2. Науково-практичний коментар до статті 93 СКУ. Зміст шлюбного договору URL: <http://surl.li/zxuljq>. 3. Конституція України, прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. URL: <http://surl.li/xkzpxh>. 4. Михальнюк О. В. Договірне регулювання особистих немайнових відносин у сімейній сфері. *Бюлетень Міністерства юстиції України*. 2014. № 1. С. 86–92. 5. Липець Л. В. Врегулювання шлюбних та подібних відносин законом та договором : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. Київ, 2009. 222 с.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2024 р.





УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 005.96

Лиманський Я. В.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто основні аспекти управління людськими ресурсами як одного з ключових факторів підвищення ефективності підприємницької діяльності. Досліджено теоретичні основи та практичні підходи щодо управління людськими ресурсами, які сприяють досягненню стратегічних цілей підприємства. Висвітлено сучасні тенденції в управлінні людськими ресурсами, зокрема використання інформаційних технологій та диджиталізації. Окреслено основні виклики та перспективи у контексті мінливого ринкового середовища.

Ключові слова: управління людськими ресурсами, ефективність підприємництва, мотивація, корпоративна культура, стратегічне управління, диджиталізація.



Annotation. The article considers the main aspects of human resource management as one of the key factors in improving the efficiency of entrepreneurial activity. The theoretical foundations and practical approaches to human resource management, which contribute to the achievement of strategic goals of the enterprise, are studied. Modern trends in human resource management, in particular the use of information technology and digitalisation, are highlighted. The main challenges and prospects in the context of a changing market environment are outlined.

Keywords: human resource management, business efficiency, motivation, corporate culture, strategic management, digitalisation.



Постановка проблеми. Сучасні реалії бізнес-середовища характеризуються зростаючою конкуренцією, що вимагає від підприємств максимального використання людського капіталу. Водночас нестача кваліфікованих працівників і потреба в адаптації до швидких змін посилюють актуальність ефективного управління людськими ресурсами. Однією з ключових проблем є низький рівень мотивації співробітників, що впливає на їхню продуктивність, та бажання удосконалювати свої навички. Ускладнює ситуацію також нестабільність економічного середовища, викликана кризовими явищами, такими як воєнні конфлікти чи економічні спади. У цих умовах підприємства змушені шукати нові підходи до мотивації, навчання та утримання персоналу, впроваджуючи сучасні HR-технології, які відповідають вимогам цифрової епохи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема ефективного управління людськими ресурсами широко досліджувалася вітчизняними та зарубіжними науковцями. Розглянуто роботи таких авторів, як Махмудов Х., Чухліб В., [5], Колобердянюк І., Бражник Д. Г. [4], Длугопольська Т. І., Гук Ю. В. [2]. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання інтеграції новітніх HR-практик із розвитком цифрових технологій, а також їх вплив на ефективність підприємницької діяльності в умовах нестабільного ринку.

Метою цього дослідження є визначення основних аспектів управління людськими ресурсами, які сприяють підвищенню ефективності підприємницької діяльності, зокрема через впровадження сучасних методів мотивації, навчання та розвитку персоналу.

Викладення основного матеріалу дослідження. Управління людськими ресурсами базується на кількох ключових теоретичних підходах, кожен з яких пропонує своє бачення того, як ефективно організувати роботу з персоналом і досягти стратегічних цілей компанії.

Мічиганська модель (модель відповідності) підкреслює важливість узгодження HR-стратегії з бізнес-цілями організації. Вона зосереджується на чотирьох головних аспектах: підборі співробітників, оцінці їхньої



ефективності, мотивації через винагороди та розвитку. Основна ідея цієї моделі – всі кадрові процеси мають підтримувати стратегічний напрямок компанії.

Гарвардська модель розширює погляд на управління людськими ресурсами, враховуючи вплив різних зацікавлених сторін, таких як співробітники, керівництво, акціонери та громада [6]. Ця модель спрямована на досягнення балансу між інтересами внутрішніх і зовнішніх учасників процесу, враховуючи ринкові умови, законодавчі вимоги й інші зовнішні фактори.

Ресурсно-орієнтована теорія ставить у центр уваги людський капітал як основну конкурентну перевагу компанії. Вона наголошує на важливості розвитку унікальних навичок і знань персоналу, які важко відтворити або замінити, що дозволяє організації залишатися конкурентоспроможною [4].

Модель найкращих практик орієнтована на універсальні підходи до управління персоналом, які здатні підвищити ефективність будь-якої організації. До таких підходів належать ретельний відбір персоналу, якісне навчання, участь працівників у прийнятті рішень і справедливі системи мотивації.

Конфігураційний підхід наголошує на необхідності комплексності в HR-стратегіях. Вони мають враховувати як внутрішні особливості компанії, так і зовнішнє середовище. Цей підхід передбачає узгодженість усіх кадрових дій із загальною стратегією організації та їхню здатність адаптуватися до змін у бізнес-середовищі [3].

Ефективне управління людськими ресурсами є основою успішної підприємницької діяльності, оскільки саме люди визначають конкурентоспроможність і здатність компанії адаптуватися до змін. Один із ключових аспектів – це підбір персоналу. Залучення кваліфікованих працівників, які відповідають цінностям і цілям компанії, створює фундамент для довгострокового успіху. Водночас процес адаптації нових співробітників не менш важливий, адже допомагає їм швидше увійти в робочий ритм, зрозуміти культуру підприємства і відчувати себе частиною команди.

Навчання і розвиток персоналу – це інвестиція, яка завжди виправдовує себе. У світі, що швидко змінюється, постійне підвищення кваліфікації дозволяє працівникам залишатися конкурентоспроможними і впроваджувати інноваційні рішення. Водночас ефективна система мотивації є ще одним потужним інструментом. Йдеться не лише про матеріальні стимули, такі як заробітна плата чи бонуси, а й про нематеріальні, наприклад, визнання досягнень, можливості кар'єрного росту або залучення до важливих проєктів.

Корпоративна культура – це те, що об'єднує людей в організації, формує їхнє ставлення до роботи та підтримує єдині цінності. У здоровій робочій атмосфері працівники стають більш залученими, творчими та готовими співпрацювати заради спільного успіху. Оцінка їхньої ефективності допомагає не лише контролювати результати, але й виявляти таланти, які здатні стати майбутніми лідерами.

Окремо варто згадати про важливість технологій у сучасному управлінні персоналом. Системи автоматизації значно спрощують адміністративну роботу, залишаючи більше часу на стратегічні завдання, а також дозволяють аналізувати дані для прийняття обґрунтованих рішень. Усі ці аспекти створюють єдину систему, яка допомагає підприємству використовувати свій людський потенціал максимально ефективно.

Управління людськими ресурсами сьогодні стикається з численними викликами, які одночасно відкривають перспективи для розвитку. Одним із найбільших викликів є швидкий розвиток технологій. Це вимагає від працівників постійного оновлення навичок і вмінь, а від компаній – адаптації до нових інструментів і платформ. Наприклад, впровадження цифрових HR-систем може значно полегшити управління персоналом, але потребує часу і ресурсів на освоєння [7].

Зміни в структурі робочої сили також стають помітнішими. Віддалена робота та гнучкі графіки, які стали новою нормою, потребують перегляду традиційних підходів до управління. Успішна організація тепер не лише наймає працівників, але й шукає способи ефективного спілкування, мотивації та підтримки, навіть коли команда розташована в різних частинах світу [1].

Ще одним значним викликом є зростаюча конкуренція за таланти. У сучасному світі, де найкращі спеціалісти мають безліч пропозицій, організаціям доводиться шукати нові підходи, щоб залучити та утримати цінних працівників. При цьому зростає важливість інклюзії та забезпечення рівних можливостей для всіх, незалежно від походження, віку чи статі.

Однак ці виклики також відкривають перспективи. Сучасні технології, такі як штучний інтелект і великі дані, дають змогу покращити процеси прийняття рішень в управлінні персоналом. Інвестування в навчання



і розвиток співробітників дозволяє організаціям залишатися конкурентоспроможними та готовими до змін. Водночас розвиток корпоративної культури, яка підтримує добробут працівників і сприяє їхньому професійному зростанню, створює сприятливе середовище для досягнення спільних цілей [2].

Гнучкість і здатність адаптуватися до нових умов стали вирішальними факторами успіху в сучасному світі. Організації, які вміють швидко реагувати на виклики та впроваджувати інновації, отримують значні переваги. Таким чином, управління людськими ресурсами сьогодні не просто реагує на зміни, а формує їх, створюючи фундамент для сталого розвитку та успіху в динамічному бізнес-середовищі.

Висновки. Ефективне управління персоналом включає комплексний підхід, який охоплює підбір працівників, їх навчання, мотивацію та оцінку результативності. Ці процеси мають бути узгоджені зі стратегією компанії, що забезпечує максимальне використання людського потенціалу для досягнення конкурентних переваг. Водночас важливо враховувати як внутрішні фактори, такі як корпоративна культура, так і зовнішні, включаючи ринкові умови, правові вимоги та технологічні зміни.

Сучасні виклики, зокрема диджиталізація та зростаюча конкуренція за таланти, стимулюють компанії впроваджувати інноваційні підходи до управління персоналом. Технології стають невід'ємною частиною УЛР, дозволяючи автоматизувати рутинні процеси та зосередитися на стратегічних завданнях. Інвестування в навчання та розвиток працівників, а також створення гнучких умов роботи сприяють підвищенню їхньої продуктивності та залученості.

Крім того, увага до розвитку корпоративної культури, яка підтримує співпрацю, інноваційність та інклюзію, забезпечує довгострокову лояльність працівників і знижує плинність кадрів. Відповідно, підприємства, які орієнтуються на розвиток людського капіталу, мають більше шансів залишатися стійкими та адаптивними в умовах нестабільного ринкового середовища.

Отже, управління людськими ресурсами є не лише інструментом підтримки операційної діяльності, а й стратегічним напрямом, який визначає ефективність і конкурентоспроможність підприємства. Застосовуючи сучасні моделі та підходи, компанії можуть забезпечити не лише поточний успіх, але й довгостроковий розвиток, навіть у складних ринкових умовах.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тимошенко К. В.

Література: 1. HR Technology Survey. Five ways HR leaders can make the most of their technology investments // PwC HR Technology Survey. URL: <https://www.pwc.com/us/en/tech-effect/cloud/hr-tech-survey.html>. 2. Длугопольська Т. І., Гук Ю. В. Цифрова трансформація у сфері HR: напрями, проблеми та можливості. 2021. С. 13–18. DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.62-2>. 3. Екосистема трудових ресурсів: управління ресурсами виходить за рамки корпорації. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ua/Documents/human-capital/Deloitte-Global-Human-CapitalTrends-2018-2.pdf>. 4. Колобердянко І. І., Бражник Д. Г. Сучасні тенденції у сфері управління персоналом. 2018. С. 2–5. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-19-131>. 5. Махмудов Х., & Чухліб В. Вплив цифрових технологій на ефективність управління персоналом. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2023. С. 17–26. DOI: [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2022-4\(32\)-17-26](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2022-4(32)-17-26). 6. Менеджмент 2020: виклики та перспективи. Київ : КНЕУ, 2020. 230 с. URL: <https://ir.kneu.edu.ua:443/handle/2010/34745>. 7. Олійник Т. Г. Стратегічне управління людськими ресурсами. 2019. С. 31–35. URL: <https://dspace.mnau.edu.ua/bitstream/123456789/7664/1/Stratehichne%20upravlinnia%20liudskymy%20resursamy.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 04.12.2024 р.





ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ

УДК 351:339.138

Лохман Ю. В.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено сутність і особливості маркетингових комунікацій в публічному управлінні; запропоновано напрями розвитку маркетингових комунікацій в публічному управлінні, які ґрунтуються на використанні інтернет-технологій рекламно-комунікаційного впливу.

Ключові слова: комунікації, маркетингові комунікації, публічне управління, маркетингові комунікації в публічному управлінні, напрями розвитку комунікацій в публічному управлінні.



Annotation. The article examines the current state of the communication market, suggests directions for the development of marketing communications, which are based on the use of relevant innovative technologies and viral technologies of advertising and communication influence.

Keywords: communications, communication policy, development, marketing communication policy, directions of communication policy development.



Актуальність. Маркетингові комунікації становлять основу для всіх сфер діяльності, спрямованих на досягнення успіху шляхом задоволення потреб суспільства. У сучасних умовах значення процесу впровадження маркетингових комунікацій у публічному управлінні суттєво зростає.

Інформування громадськості за допомогою маркетингових комунікацій є ключовим елементом забезпечення відкритості та прозорості роботи органів публічної влади; виступає невід'ємною частиною демократичного ухвалення управлінських рішень і створює передумови для реалізації права громадян на участь у державному управлінні. Це, своєю чергою, ставить перед суб'єктами публічного управління завдання забезпечення доступності інформації та розробки інноваційних підходів до її презентації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань, що стосуються теорії та практики комунікаційної політики, управління комунікаційним процесом, присвячені роботи таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: Т. Амблер, А. А. Браверман, С. Гаркавенко, Т. Данько, П. Дойль, П. Друкер, Т. Коупленд, О. В. Китова, Ф. Котлер, В. Кук, Дж. Ленскольд, Т. Лук'янець, Н. Норіцина, М. Окландер, А. Павленко, Т. Примака, Є. Ромат, М. Скотт. Дослідженню поняття, структури та складових системи публічного управління присвячено праці вітчизняних науковців: С. Борисевича, Н. Гавкалової, Н. Дацій, І. Оболенського, С. Коника, І. Понкіна, О. Скидан, Є. Ходаківського, В. Чиркіна, В. П. Якобчук та інших. Особливості застосування основних методологічних засад використання маркетингових комунікацій у публічному управлінні висвітлено в науково-практичних працях вітчизняних дослідників В. Бакуменка, Ю. Сурміна, В. Козуба, Є. Ромата та інших авторів. Однак в дослідженнях вищезгаданих авторів відсутній системний підхід до термінологічного та методологічного обґрунтування поняття «маркетингові комунікації в публічному управлінні», який вимагає впорядкування у цілеспрямовану і дієздатну систему управління.

Мета статті – дослідити поняття і особливості маркетингових комунікацій публічного управління, а також проаналізувати важливість їх розробки та реалізації в публічному управлінні.

Викладення основного матеріалу. Термінологічно поняття «маркетингові комунікації в публічному управлінні» має всі ознаки складної, багатогранної і динамічної структури. Розгляд та аналіз особливостей визначень такого складного поняття почнемо з дослідження термінологічних трактувань понять «маркетингові комунікації» та «публічне управління».



Відомий дослідник американської школи маркетингу Ф. Котлер описує маркетингові комунікації як комплексну програму, що об'єднує рекламу, стимулювання збуту, особисті продажі та зв'язки з громадськістю для досягнення цілей як рекламного, так і загального маркетингового спрямування [2].

Маркетингові комунікації являють собою процеси передачі та сприйняття інформації, що мають на меті вирішення конкретних завдань або стимулювання до певного маркетингового вибору (наприклад, оформлення замовлення), з урахуванням позиції суб'єкта чи групи суб'єктів, залучених у маркетингові відносини [8].

Публічне управління являє собою цілеспрямований, організуючий і регулюючий вплив, який здійснюють суб'єкти, як державні, так і недержавні інституції, на об'єкти суспільної життєдіяльності. Цей вплив може мати форму самоуправління або реалізовуватись через спеціально створені структури, включаючи державний апарат, органи місцевого самоврядування, політичні партії, професійні спілки, асоціації, компанії та громадські об'єднання. Його основна мета – реалізація влади, що спричиняє зміни в стані об'єкта і передбачає організацію зворотного зв'язку [6].

Система маркетингових комунікацій у сфері публічного управління охоплює міжособистісні діалогові комунікації в малих групах, а також публічні, організаційні та масові види взаємодії. Вона є невід'ємною частиною публічного адміністрування та сприяє ефективній взаємодії між суб'єктами управління і їхніми аудиторіями [7].

З точки зору державного управління маркетингові комунікації виконують роль каналів і засобів інформаційного та психологічного впливу, а також забезпечують зв'язок між суб'єктами і об'єктами державних відносин. Їхнє завдання полягає у сприянні досягненню цілей влади, яка як комунікатор прагне закріпити у свідомості громадян певні цінності, цільові світоглядні орієнтири, а також соціальні норми та моделі поведінки. Серед ключових рис маркетингових комунікацій у сфері публічного управління можна виділити такі:

1. Маркетингові комунікації виступають інструментом інформаційного впливу органів публічної влади на громадян-споживачів, спрямованим на формування їхнього сприйняття управлінських рішень, вплив на свідомість, створення стійких позитивних поведінкових стереотипів і символів. Вони сприяють зміцненню взаєморозуміння між державними інституціями та населенням країни.

2. Маркетингові комунікації відіграють ключову роль у досягненні стратегічних цілей, реалізації завдань і програм держави на всіх управлінських рівнях – від центрального до місцевого. Вони виступають важливим елементом довгострокового стратегічного управління та забезпечують безперервну взаємодію між суб'єктами політичного ринку та системою державної влади.

3. Маркетингові комунікації є відображенням стану розвитку національного інформаційного суспільства в країні, слугуючи своєрідним показником рівня інформаційно-комунікаційного прогресу нації та держави.

Система маркетингових комунікацій в публічному управлінні включає традиційні інструменти (реклама, зв'язки з громадськістю, імідж-маркетинг країни, територіальний, муніципальний маркетинг) і також спеціальні державні комунікації (лобізм, брендинг, інтегрований механізм маркетингових комунікацій регіону та міста).

Важливу роль у розвитку маркетингових комунікацій відіграють інноваційні інформаційні технології, які забезпечують можливість швидкого доступу до різноманітних електронних ресурсів, отримання необхідної інформації та її використання для створення оптимальних маркетингових комунікацій. Сьогодні інформаційно-технічний прогрес виступає не лише як один з ключових чинників, що забезпечують ефективне функціонування ринку маркетингових комунікацій, а і як найважливіша умова для його стабільного розвитку [5].

Всеукраїнська рекламна коаліція наприкінці року, у співпраці з профільними інтернет асоціаціями та компаніями партнерами, проводить дослідження обсягів рекламно-комунікаційного ринку поточного періоду та робить прогнози щодо розвитку ринку в наступному році. За результатами експертної оцінки, ринок цифрових (інтернет) комунікацій протягом останніх років (крім 2022 року) постійно збільшується (табл. 1).

За оцінками експертів Всеукраїнської рекламної коаліції, у 2024 – 2025 роках український ринок реклами та комунікацій буде демонструвати позитивну динаміку. Фактором цього зростання є посилення ролі Інтернету як основного медіаканалу для комунікації з аудиторією і зростання залежності населення від Інтернету та соціальних мереж [3].



Таблиця 1

Дослідження ринку цифрових (інтернет) комунікацій в Україні

| Показники | 2018 р., млн грн | 2020 р., млн грн | 2021 р., млн грн | 2022 р., млн грн | 2023 р., млн грн | 2024 р., млн грн (прогноз) |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-------------------------------|
| Банерна реклама, оголошення в соціальних мережах | 2 915 | 3 180 | 5037 | 3595 | 8 500 | 9 367 |
| Цифрове відео, вкл. Youtube | 2 645 | 3 800 | 7 326 | 3 595 | 5 236 | 7 410 |
| Всього інтернет-медіа | 5 740 | 6 980 | 12 363 | 7190 | 13 736 | 16 777 |
| Пошук (платна видача в пошукових системах) | 8 100 | 12 300 | 17 835 | 12 484.5 | 15 606 | 20 288 |
| Інфлюенсер маркетинг | 676 | 630 | 494 | 124 | 408 | 510 |
| SMM | н/д | н/д | 840 | 420 | 496 | 793 |
| Інший диджитал | н/д | н/д | 693 | 346.5 | 398 | 477 |
| Всього обсяг ринку інтернет-реклами | 14 516 | 19 910 | 32225 | 20565 | 31 809 | 40 337 |

Джерело: [3]

Серед сучасних напрямів застосування маркетингових комунікацій у сфері публічного управління можна виділити такі:

- розробка та впровадження ефективних стратегій кризового спілкування, спрямованих на пояснення обставин, забезпечення доступу до чіткої інформації та прояв лідерських якостей;
- використання різноманітних каналів комунікації, таких як офіційні заяви, прес-конференції, соціальні мережі та телевізійні виступи, для поширення об'єктивної й актуальної інформації;
- зосередження комунікаційних зусиль на забезпеченні психологічної підтримки громадян, піднятті морального духу та формуванні єдиної національної спрямованості;
- заохочення громадян до участі у волонтерській і благодійній діяльності, а також підтримка державних програм та ініціатив;
- застосування культурних подій та дипломатичних ініціатив для посилення міжнародних зв'язків і залучення підтримки від зовнішніх партнерів;
- організація інформаційних кампаній, спрямованих на протидію дезінформації та пропаганді з боку опонентів;
- проведення публічних обговорень, дебатів і консультацій з метою залучення широкої громадськості до процесу ухвалення ключових рішень.

Інноваційні підходи до розвитку маркетингових комунікацій у сфері публічного управління базуються на впровадженні сучасних предметних технологій та вірусних методів рекламно-комунікаційного впливу. Далі розглянемо ключові види інтерактивних комунікаційних технологій, які вже знайшли широке застосування на світовому рівні і можуть бути успішно інтегровані у практику публічного управління.

Технології мобільного маркетингу, які охоплюють інноваційні підходи для впливу на цільову аудиторію публічного управління.

Вірусні інноваційні технології комунікаційного впливу, які використовують приховані алгоритми комунікації. Ці технології дозволяють досягати ефекту, коли споживачі самі, добровільно або неусвідомлено, стають учасниками просування бренду або послуги:

- Ambient Media – метод рекламного впливу, орієнтований на використання навколишнього середовища, в якому перебуває цільова аудиторія, він створює більш інтерактивний і контекстуальний досвід;
- Life Placement (також відомий як Stealth Marketing, Undercover Marketing, Buzz Marketing) – технологія, що базується на використанні прихованої реклами. Її мета – залучення уваги шляхом завуальованих методів, таких як інсценування ситуацій для створення природного інтересу;
- Flashmob – миттєвий натовп; Streetaction – вуличний перформанс;
- Avtoperformance – автомобільний перформанс на міських вулицях;
- ViralVideo, ViralGame – вірусне відео в Інтернеті; вірусна флеш-гра.



Технології нейромаркетингової реклами передбачають проведення спеціалізованих досліджень, спрямованих на виявлення асоціацій або образів у свідомості цільової аудиторії, що стосуються певних публічних послуг і методів їх рекламування. Ці дані згодом інтегруються у стратегії просування, підвищуючи їхню ефективність.

Однак, попри інноваційний потенціал та широкі можливості сучасних інтернет-маркетингових комунікацій, їх застосування у сфері публічного управління супроводжується суттєвими обмеженнями та ризиками, які детально наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Можливості, обмеження та ризики використання інтернет-маркетингових комунікацій в публічному управлінні

| Можливості | Обмеження | Ризики |
|---|--|--|
| Розміщення інформації у загальному доступі | Швидка і якісна робота сайту залежить від серверу і технічних можливостей | Конфіденційність. В Інтернеті зберігати її важче, тому є ризик втрати даних та інформації |
| Швидкий і прямий зв'язок із користувачами, більше можливостей швидкого поширення публічної інформації | Зникнення світла, зв'язку можуть вплинути на роботу сайту або спеціальних програм | Втрата контролю над інформаційними ресурсами; ризик втрати або зіпсування репутації |
| Додатковий інструмент для створення іміджу (наприклад вигляд і функції сайту органів публічного управління) | Підвищена конкуренція. Більше доступної інформації про конкурентів | Хакерство. Інтернет-розбійники можуть нелегально отримати доступ до важливих даних, пошкодити або вкрасти інформаційно-комунікаційні ресурси |
| Створення додатків, що спрощують або удосконалюють користування послугами публічної установи | Сайти і програми потребують постійного оновлення, аби відповідати сучасним тенденціям і технічному розвитку | |
| Можливості детальніше аналізувати ринок соціальних послуг, якість і результати роботи публічних установ | Сучасні інтернет-технології вимагають залучення кваліфікованих фахівців, які потребують адекватного матеріального заохочення | |

Як показують результати досліджень, інноваційні інтернет-технології в маркетингових комунікаціях – це не окремі нові рішення, а комплекс процедур або ідей, найефективніші з яких перетворюються у процесі комунікаційного просування публічних громадських послуг.

Висновки. Інтеграція всіх маркетингових комунікацій в рамках комунікаційного комплексу органів публічної влади сприяє отриманню синергетичного ефекту відповідно до принципів комунікаційного маркетингу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Лукашев С. В.

Література: 1. Аль-Атті І. В. Публічне управління: сутність і визначення. *Аспекти публічного правління*. 2018. Т. 6. № 8. С. 35–41. 2. Котлер Ф., Катарджая Г., Сетьяван І. *Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового* / пер. з англ. К. Куницької та О. Замаєвої. Київ : Вид. група КМ-БУКС, 2019. 224 с. 3. Всеукраїнська рекламна коаліція (ВРК). *Рекламний ринок. Статистика рекламно-комунікаційного ринку України*. URL: <https://vrk.org.ua/ad-market/>. 4. Панков В. А. Роль взаємодії в сучасному державному управлінні. *Питання студентської науки*. 2020. № 10 (50). С. 90–95. 5. Родіонов С. О., Афанасьєва О. М., Кошарна В. В. Інтернет-комунікації в системі маркетингу. *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля*. 2020. № 6 (262). С. 7–12. 6. Гавкалова Н. Л., Шумська Г. М., Мельник В. І. [та ін.]. *Теоретико-методологічні аспекти публічного управління та адміністрування* : монографія / за заг. ред. Н. Л. Гавкалової. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2021. 244 с. 7. Ханік Ю.-Б. Р. *Публічний маркетинг: класифікація, алгоритм проведення та формування загальної системи. Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 10. С. 142–146. 8. Хмарська І. А. Етапізація процесу формування маркетингових комунікацій. *Економіка та суспільство*. 2018. № 14. С. 554–563.

Стаття надійшла до редакції 12.12.2024 р.





СТВОРЕННЯ ІНТЕРАКТИВНОГО ПРОЄКТУ ЕКСКУРСІЙ ЗА КАРТАМИ РУЙНУВАНЬ

УДК 004.032.6

Любченко Н. О.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ інформаційних технологій ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Бринза Н. О.

канд. техн. наук, доцент кафедри інформатики
та комп'ютерної техніки ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У сучасних умовах документування руйнувань є важливим аспектом збереження історичної пам'яті та підтримки процесів відновлення. Для власника проєкту, який прагне створити ефективний інструмент для збору, організації та візуалізації інформації, інтерактивна медіаплатформа з використанням сучасних вебтехнологій є оптимальним рішенням. Така платформа дозволяє користувачам легко взаємодіяти з сайтом, переглядати детальну інформацію про об'єкти руйнувань. Впровадження адаптивного дизайну забезпечує доступність платформи на різних пристроях, що дозволяє охопити широку аудиторію та сприяти підвищенню обізнаності про масштаби руйнувань.

Ключові слова: інтерактивні карти, медіапроєкт, документування руйнувань, користувацький інтерфейс.



Annotation. In today's context, documenting destruction is an important aspect of preserving historical memory and supporting recovery processes. For a project owner who wants to create an effective tool for collecting, organizing, and visualizing information, an interactive media platform using modern web technologies is the best solution. Such a platform allows users to easily interact with the site and view detailed information about the objects of destruction. The introduction of adaptive design ensures the platform's accessibility on various devices, which allows it to reach a wide audience and raise awareness of the scale of the destruction.

Keywords: interactive maps, media project, documentation of destruction, user interface.



Вступ. У сучасному світі стрімкого розвитку інформаційних технологій та масової цифровізації суспільства інтерактивні проєкти набувають все більшої популярності та значущості. Вони стають не лише засобом розваги, але й потужним інструментом для освіти, збереження історичної пам'яті та підвищення громадської свідомості.

Особливо актуальним є використання інтерактивних технологій для візуалізації наслідків руйнувань, спричинених воєнними конфліктами, природними катастрофами або техногенними аваріями. Такі проєкти дозволяють не лише документувати масштаби втрат, але й надавати можливість широкій аудиторії глибше усвідомити наслідки подій, сприяючи формуванню активної громадянської позиції та підтримці постраждалих регіонів.

В умовах сучасних викликів, зокрема зростання кількості конфліктів та катастроф, потреба у збереженні та передачі інформації про руйнування стає надзвичайно важливою. Інтерактивні екскурсії за картами руйнувань є ефективним засобом для візуалізації таких подій, забезпечуючи інтерактивну взаємодію з користувачами та глибше занурення у контекст подій.

Аналіз аналогів і постановка проблеми. На сьогодні існує низка проєктів, що використовують інтерактивні карти та медіа для висвітлення наслідків руйнувань. Проте відсутність систематизованої методики розробки таких проєктів ускладнює їх ефективне впровадження та масове використання. Багато з існуючих рішень є фрагментарними та не враховують повною мірою потреби користувачів та сучасні технологічні можливості.

Мета дослідження полягає у розробці методики створення інтерактивного проєкту екскурсій за картами руйнувань, яка б дозволила ефективно візуалізувати наслідки руйнувань і забезпечити інтерактивну взаємодію з користувачами.



Вибір технологій і інструментів розробки. Для реалізації проєкту необхідно обрати відповідні технології, які забезпечать:

- 1) масштабованість – можливість розширення функціональності в майбутньому;
- 2) продуктивність – швидку та стабільну роботу сайту;
- 3) кросплатформеність – доступність на різних пристроях (десктопи, планшети, смартфони).

Можливі технологічні рішення, а саме використання сучасних фреймворків, таких як React, Angular або Vue.js, для побудови динамічного та інтерактивного інтерфейсу [1; 2].

Огляд існуючих інтерактивних проєктів та платформ показує, що в Україні вже реалізовано низку ініціатив, спрямованих на висвітлення наслідків війни [3; 4; 5; 6; 7]. Кожен із проєктів має свої сильні сторони та унікальні особливості, проте жоден не охоплює повністю всю необхідну функціональність (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки інтерактивних медіапроєктів

| Назва проєкту | Переваги | Недоліки |
|--|---|---|
| Мапа руйнувань (Міністерство культури та інформаційної політики України) | офіційне джерело інформації; зручний інтерфейс з фільтрацією; наявність фото матеріалів; мультимовність | обмежена інтерактивність (користувачі не можуть додавати інформацію); відсутність історичних даних; фокус лише на культурній спадщині |
| Save Ukrainian Cultural Heritage Online (SUCHO) | масштабність та міжнародна підтримка; фокус на збереженні цифрових даних; відкритість для волонтерів | відсутність інтерактивної карти; спрямованість на збереження, а не на представлення інформації |
| DeepStateMap.Live | оперативність оновлення; деталізація даних; інтерактивна карта | фокус на військовій ситуації; можливі обмеження у достовірності; відсутність мультимедійного контенту |
| Мапа порушень прав людини (ZMINA) | фокус на гуманітарних аспектах; детальний опис випадків; фільтрація даних за різними критеріями | обмежена візуалізація руйнувань інфраструктури; відсутність мультимедійних матеріалів |
| RebuildUA | використання сучасних технологій (супутникові знімки, дрони, gis); орієнтація на майбутнє відновлення; співпраця з професіоналами | складність інтерфейсу; обмежена можливість взаємодії з широкою аудиторією |
| Russia Will Pay | збір доказової бази для юридичних справ; можливість користувачам додавати матеріали | основна мета – юридична, що обмежує доступність; відсутність аналізу наслідків руйнувань |

Підвищена інтерактивність і залучення користувачів. Багато проєктів мають обмежені можливості взаємодії, що знижує залученість аудиторії [8; 9]. У нашому проєкті слід передбачити функції, які дозволять користувачам активно взаємодіяти з платформою: залишати відгуки, додавати власні матеріали, ділитися інформацією.

Для реалізації проєкту найкраще підходить використання React разом з додатковими інструментами, такими як React Router, Lazy Loading та WebP, для оптимізації. Для хостингу обрано Netlify, що забезпечить швидкий запуск і підтримку

Дизайн інтерфейсу користувача (UI) відіграє критично важливу роль у створенні успішного інтерактивного медіапроєкту. Від його якості та зручності залежить, наскільки ефективно користувачі зможуть взаємодіяти з платформою, отримувати необхідну інформацію та залучатися до дослідження теми. Проєкт передбачає створення інтуїтивно зрозумілого та привабливого інтерфейсу, який буде доступний для широкої аудиторії, включаючи студентів, дослідників, журналістів і зацікавлених громадян.

Ураховуючи різноманітність пристроїв, з яких користувачі можуть відвідувати платформу, важливо забезпечити коректне відображення інтерфейсу на всіх екранах – від настільних комп'ютерів до смартфонів



та планшетів. Для цього застосовується адаптивний дизайн, який забезпечує автоматичне підлаштування елементів інтерфейсу під розмір екрану. Крім того, особлива увага приділяється доступності інтерфейсу для людей з різними можливостями. Включення текстових альтернатив для зображень, забезпечення достатнього контрасту та можливість навігації за допомогою клавіатури роблять платформу інклюзивною та відкритою для всіх користувачів.

Технологія створення інтерактивного проєкту екскурсій за картами руйнувань базується на поєднанні сучасних методологій та технологій, що забезпечують високу якість, гнучкість та ефективність розробки [1; 10; 11]. Використання Agile методологій з елементами ітеративно-інкрементальної моделі дозволяє орієнтуватися на потреби користувачів та швидко реагувати на зміни.

Вибір технологічного стека, який включає React, react-leaflet, GeoJSON, Netlify та GitHub Actions, обумовлений їхніми перевагами у продуктивності, простоті використання та можливості масштабування. Такий підхід дозволяє створити інтерактивний, зручний та ефективний продукт, який відповідає сучасним вимогам та очікуванням користувачів. Порівняння обраних технологій наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Порівняння обраних технологій

| Технологія | Опис | Переваги | Недоліки |
|----------------|---|--|--|
| React | бібліотека для створення користувачьких інтерфейсів | висока продуктивність; гнучкість; велика спільнота | крива навчання для новачків |
| GeoJSON, JSON | формати для геопросторових та структурованих даних | простота використання; сумісність з багатьма інструментами | обмежена функціональність порівняно з базами даних |
| Netlify | платформа для хостингу статичних додатків | автоматичний деплоймент; безкоштовні плани; висока доступність | обмежені можливості налаштування серверної логіки |
| GitHub Actions | інструмент для ci/cd процесів | інтеграція з github; гнучкість налаштувань | потребує часу на освоєння для складних сценаріїв |

Висновки. Аналіз сучасних технологій та наявних платформ показав, що існує значна потреба в інтерактивних рішеннях, які не лише відображають масштаби руйнувань, але й залучають користувачів до активної взаємодії та збереження історичної пам'яті.

Розроблена методика включала всі необхідні етапи: від аналізу цільової аудиторії та збору достовірного контенту до вибору оптимального технологічного стеку та дизайну інтерфейсу користувача. Використання сучасних технологій, таких як React для фронтенд-розробки та платформи Netlify для хостингу, дозволило створити продуктивний, масштабований та зручний для користувача продукт.

Розроблений проєкт сприяє підвищенню обізнаності громадськості щодо наслідків руйнувань, стимулює соціальну активність та підтримує збереження культурної спадщини.

Інтеграція сучасних технологій та методологій у розробку інтерактивних проєктів є ефективним підходом до вирішення актуальних соціальних і культурних проблем.

Література: 1. Стельмах О. В. Використання технологій React у розробці інтерактивних веб-додатків. *Комп'ютерні науки та інформаційні технології*. 2019. № 5 (15). С. 85–92. 2. React. URL: <https://uk.reactjs.org/>. 3. Проєкт «Мапа руйнувань» // Міністерство культури та інформаційної політики України. URL: <https://culturecrimes.mkip.gov.ua/>. 4. Проєкт «RebuildUA». URL: <https://rebuildua.net/>. 5. Проєкт «Save Ukrainian Cultural Heritage Online (SUCHO)» // SUCHO. URL: <https://www.sucho.org/>. 6. Проєкт «Russia Will Pay» // Russia Will Pay. URL: <https://russiawillpay.org/uk/>. 7. Проєкт «Мапа порушень прав людини» // Центр прав людини ZMINA. URL: <https://map.zmina.ua/>. 8. Створення інтерактивних медіа: методичні рекомендації до виконання лабораторних робіт для здобувачів вищої освіти спеціальності 186 «Видавництво та поліграфія» освітньої програми «Технології електронних мультимедійних видань» другого (магістерського) рівня / уклад. О. С. Євсєєв, Л. В. Поташкова. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2024. 59 с. 9. Hrabovskyi Y., Minukhin S., Brynza N. Development



of an information support methodology for quality assessment of the prepress process. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*. 2022. № 6 (2 (120)). P. 30–40. **10.** Семенюк О. А. Інтерактивні карти як засіб візуалізації даних у сучасних медіа. *Наукові записки Інституту журналістики*. 2019. № 1 (44). С. 28–33. **11.** Бойко М. Г. Agile-методології в управлінні проектами: переваги та виклики впровадження. *Менеджмент та підприємництво в Україні*. 2020. № 1 (23). С. 33–39.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2024 р.



ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ NCTS НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

УДК 339.565

Ляшко К. А.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто перспективи впровадження нової комп'ютеризованої транзитної системи (NCTS) на українських підприємствах, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Досліджено ключові переваги та недоліки, які надає використання NCTS, економічні вигоди, які можуть отримати українські компанії; описано кроки, що необхідні для впровадження NCTS на підприємствах. Зроблено висновки щодо перспектив поширення використання цієї системи.

Ключові слова: митне оформлення, NCTS, транзит, інтеграція, зовнішньоекономічна діяльність.



Annotation. The article discusses the prospects of implementing the new Computerized Transit System (NCTS) in Ukrainian enterprises engaged in foreign economic activity. The author examines the key advantages and disadvantages provided by the use of NCTS, the economic advantages that Ukrainian companies can gain, and describes the steps necessary for the implementation of NCTS in enterprises. Conclusions are drawn regarding the prospects for the widespread adoption of this system.

Keywords: customs clearance, NCTS, transit, integration, foreign economic activity.



Постановка проблеми в загальному вигляді. 37 листопада 2023 року в Україні скасовано дію декларації ЕА та «експорту без терміналу», що дозволяли оформлювати експорт і імпорт без заїзду на митний термінал. Це скорочувало витрати підприємств та мінімізувало черги на митних терміналах, чим зменшувало ризики під час повітряних тривог. У зв'язку з цим з'явилась гостра потреба знайти альтернативу, якою, за рекомендацією митників, може стати система NCTS. Проте процедура отримання статусу авторизованого економічного оператора є доволі складною і часовитратною, наразі лише два підприємства в Україні мають такий статус – JIT International і «Епіцентр».



Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам впровадження системи NCTS на українських підприємствах присвятили свої роботи науковці, а саме Руда Т. В., Рудніченко Є. М., Кримчак Л. А., Гавловська Н. І., Ядуха С. Й., Лісовський І. В. та ін.

Метою роботи є дослідження системи NCTS, переваг її використання, визначення перспектив впровадження на українських підприємствах.

Завдання цієї роботи полягають у тому, аби розглянути систему NCTS, її специфіку, переваги та недоліки, вимоги до підприємств що бажають отримати статус авторизованих операторів, зробити висновки щодо перспектив впровадження цієї системи на українських підприємствах.

Викладення основного матеріалу дослідження. NCTS (New Computerised Transit System, Нова комп'ютеризована транзитна система) – це інтегрована електронна система, що використовується для управління та контролю митного транзиту товарів між країнами Європейського Союзу та іншими учасниками Конвенції про спільну транзитну процедуру. Метою NCTS є підвищення ефективності, прозорості та безпеки транзитних операцій [1].

Основні особливості та функції NCTS такі.

Усі документи, пов'язані з транзитними операціями, обробляються в електронній формі. Це значно скорочує час на оформлення та знижує кількість помилок, пов'язаних із паперовою роботою.

Система дозволяє відстежувати переміщення товарів від пункту відправлення до пункту призначення, забезпечуючи прозорість і контроль на кожному етапі транзиту.

Використання NCTS спрощує та прискорює митні процедури як для підприємств, так і для митних органів, зменшуючи час перебування товарів на митниці.

NCTS інтегрується з національними митними системами країн-учасників, що забезпечує ефективний обмін даними та координацію між різними митними адміністраціями.

Система підвищує рівень безпеки транзитних операцій, знижуючи ризики шахрайства та незаконних дій [6].

Звісно, як і будь-яка система, NCTS має недоліки:

Технічні проблеми. Використання електронних систем може викликати технічні неполадки, які призводять до затримок і непорозумінь.

Необхідність навчання персоналу. Впровадження NCTS вимагає навчання персоналу щодо нових процедур і використання електронних систем.

Витрати на впровадження. На закупівлю та налаштування необхідного обладнання та програмного забезпечення може піти певна кількість коштів, яка може бути непосильна для малого бізнесу.

Можливість кібератак. Електронні системи, такі як NCTS, можуть бути піддані кібератакам, що може призвести до порушення безпеки даних та перерв у роботі.

Проте, незважаючи на наявність недоліків, система має значний потенціал для покращення митних процедур та забезпечення ефективності транзитних операцій. Враховуючи відповідні заходи безпеки та навчання персоналу, переваги використання NCTS переважають його недоліки.

Для отримання статусу авторизованого економічного оператора (АЕО) та впровадження системи NCTS підприємство повинно відповідати певним вимогам.

1. Підприємство повинно мати документовану систему управління безпекою, яка відповідає встановленим вимогам, включаючи заходи з контролю доступу, внутрішню перевірку та процедури зберігання.
2. Підприємство повинно мати стабільний фінансовий стан, що свідчить про його надійність і здатність виконувати свої зобов'язання.
3. Підприємство повинно відповідати митним та податковим вимогам країни, в якій воно здійснює свою діяльність.
4. Підприємство повинно мати позитивний досвід співпраці з митними органами.
5. Підприємство повинно мати технічні засоби та кваліфікований персонал, які здатні використовувати електронні системи, такі як NCTS.



Розглянемо також етапи впровадження системи NCTS (New Computerised Transit System) в українських компаніях, оскільки воно вимагає ретельного планування, підготовки та виконання ключових етапів (табл. 1) [3].

Таблиця 1

Етапи впровадження системи NCTS

| Етапи | Кроки | Задчі |
|--|--|--|
| Етап 1. Планування та підготовка | Аналіз потреб та можливостей | Визначення основних переваг, які система NCTS може принести конкретній компанії або галузі |
| | | Оцінка готовності компанії до впровадження нової системи, включаючи аналіз існуючої IT-інфраструктури та бізнес-процесів |
| | Розробка стратегії впровадження | Визначення чітких цілей та задач, які мають бути досягнуті за допомогою NCTS |
| | | Планування необхідних ресурсів, включаючи фінансові, технічні та людські ресурси |
| | Юридична підготовка | Вивчення нормативно-правової бази, яка регулює використання NCTS в Україні |
| | Внесення необхідних змін до внутрішніх документів компанії для відповідності новим вимогам | |
| Етап 2. Технічна підготовка | Розробка та налаштування програмного забезпечення | Пошук і вибір відповідного програмного забезпечення, яке підтримує NCTS |
| | | Налаштування системи відповідно до специфічних потреб компанії |
| | Інтеграція з існуючими системами | Інтеграція NCTS з існуючими митними, логістичними та бухгалтерськими системами компанії |
| | | Забезпечення безперебійного обміну даними між системами |
| Етап 3. Навчання та підготовка персоналу | Тестування | Проведення тестів для перевірки функціональності та надійності системи |
| | | Виправлення виявлених помилок і недоліків |
| | Технічне навчання | Навчання IT-персоналу компанії щодо налаштування та обслуговування системи NCTS |
| | | Проведення тренінгів для кінцевих користувачів системи, зокрема співробітників, які безпосередньо працюватимуть з NCTS |
| | Організаційне навчання | Підготовка персоналу до змін у бізнес-процесах, пов'язаних з впровадженням NCTS |
| Проведення навчальних семінарів і воркшопів | | |
| Етап 4. Впровадження та експлуатація | Пілотне впровадження | Запуск NCTS у тестовому режимі на обмеженій кількості операцій для виявлення можливих проблем |
| | | Збір зворотного зв'язку від користувачів та внесення необхідних коригувань |
| | Повномасштабне впровадження | Офіційний запуск системи для всіх митних операцій компанії |
| | | Постійний моніторинг роботи системи та вирішення виникаючих проблем |
| | Підтримка та оновлення | Забезпечення постійної технічної підтримки для користувачів системи |
| Регулярне оновлення програмного забезпечення та впровадження нових функцій | | |

Питання впровадження цієї системи є нагальним для підприємств, що ведуть зовнішньоекономічну діяльність, але наразі ми маємо недостатньо освітньої літератури для дослідження і впровадження системи NCTS.

Висновки. Ця тема потребує вивчення і у зв'язку зі змінами у процесах митного оформлення ставатиме все популярнішою у найближчі роки, оскільки несе багато перспектив для вітчизняних підприємств. Впровадження системи покращить процес митних процедур, підвищить рівень безпеки та прозорості дозволить підвищити конкурентоспроможність України на міжнародному ринку, знизить адміністративні витрати



підприємств, інтегрує підприємства і українські митні процеси з європейськими стандартами, що полегшить торгівлю з країнами ЄС та сприятиме інтеграції України у світову економіку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Колодізева Т. О.

Література: 1. Міщенко І. Європейські системи митного транзиту та перспективи їх застосування в Україні. *Університетські наукові записки*. 2021. № 6 (84). С. 111–121. 2. Про режим спільного транзиту та запровадження національної електронної транзитної системи : Закон України від 12.09.2019 р. № 78-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/78-IX#Text>. 3. Руда Т. В. Особливості застосування процедури спільного транзиту в контексті норм міжнародного законодавства. *Інноваційна економіка*. 2022. № 1. С. 163–168. URL: <http://inneco.org/index.php/innecoia/article/view/905>. 4. Рудніченко Є. М., Кримчак Л. А., Гавловська Н. І., Ядуха С. Й., Лісовський І. В. Взаємодія вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з митними органами в умовах цифрової економіки. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 2. С. 141–144. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2020_2_28. 5. Сидорович О., Герчаківський С. Інформаційне забезпечення митної справи України в контексті цифрової стратегії розвитку суспільства. *Світ фінансів*. 2021. Вип. 1. С. 210–225. 6. Які спрощення можуть отримати українські трейдери, які використовують NCTS? // Інфографіка. Державна митна служба України. URL: <https://bit.ly/3C54Wg6>.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2024 р.



СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ОБЛІКУ

УДК 657.4

Мінченко А. В.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто проблеми обліку розрахунків з дебіторами і кредиторами підприємства, які викликані сьогоденними умовами функціонування підприємств, а саме: списання безнадійної заборгованості, використання реєстраторів розрахункових операцій, відображення достовірної інформації про стан розрахунків у фінансовій звітності підприємств.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, розрахунки, безнадійна заборгованість, фінансовий стан.



Annotation. The article examines the problems of accounting for settlements with debtors and creditors of the enterprise, which are caused by today's conditions of the functioning of enterprises, namely: write-off of bad debt, use of settlement transaction recorders, display of reliable information about the state of settlements in the financial statements of enterprises.



Keywords: *accounts receivable, accounts payable, accounts receivable, bad debt, financial status.*



У своїй діяльності будь-яке підприємство здійснює розрахунки з різними контрагентами, якими можуть бути постачальники та покупці, інші дебітори та кредитори, фінансові установи, контролюючі органи, тощо. Усі ці розрахунки в бухгалтерському обліку можна поділити на розрахунки з дебіторами та кредиторами.

Розмір дебіторської та кредиторської заборгованості, строк їх погашення впливають на фінансовий стан підприємства, тому потрібно їх правильно обліковувати та контролювати. Цим обумовлена актуальність обраної теми дослідження.

Окремі питання обліку розрахункових операцій підприємства досліджувались багатьма вітчизняними вченими, серед яких можна виділити: Ткаченко Н., Городянську Л., Василюк М., Лень В., Сушко Н та багатьох інших. Однак сучасні реалії, у яких доводиться працювати вітчизняним підприємствам, а також зміни у чинному законодавстві вносять певні корективи у систему обліку та контролю розрахункових операцій підприємств, отже, ця тема вимагає подальшого дослідження.

Облік дебіторської заборгованості на підприємствах регламентує НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [1]. Згідно з цим документом дебіторська заборгованість поділяється на поточну та довгострокову. Однак у діяльності підприємств може виникати сумнівна та безнадійна дебіторська заборгованість. Саме цим видам заборгованості потрібно приділяти особливу увагу, щоб інформація щодо дебіторської заборгованості, наведена у фінансовій звітності, була достовірною та об'єктивною.

Якщо підприємство виявляє в своєму обліку безнадійну дебіторську заборгованість, то її потрібно списати з балансу, однак для цього потрібно переконавшись у тому, що така заборгованість дійсно є безнадійною. Ознаки безнадійної дебіторської заборгованості наведено у пп. 14.1.11 ПКУ [2].

Заборгованість слід списати, якщо минув строк позовної давності за нею, якщо її не можна стягнути зв'язку з дією обставин непереборної сили або стихійного лиха, якщо боржника визнано банкрутом в установленому законом порядку. Це не виключний перелік підстав для списання, а лише ситуації, які трапляються найчастіше.

Та перш ніж списати безнадійну дебіторську заборгованість, підприємство повинне провести претензійно-позовну роботу, яка підтвердить, що підприємство зробило усе можливе для отримання дебіторської заборгованості. Однак навіть у цьому випадку підприємство не завжди може списати безнадійну дебіторську заборгованість, якщо вона пов'язана із закінченням строку позовної давності. Згідно з чинним законодавством перебіг позовної давності зупиняється на строк дії коронавірусної хвороби (COVID-19) та воєнного стану [3]. Тому, якщо на балансі підприємства обліковується дебіторська заборгованість, яка виникла до 12 березня 2020 року, то лише з причини закінчення строку позовної давності її списати не можна, бо розрахунок цього строку зупинено. Продовжити його розрахунок можна буде після закінчення воєнного стану.

Такий самий підхід має застосовуватись і до простроченої кредиторської заборгованості. Її облік регламентує НП(С)БО 11 «Зобов'язання» [4], згідно з яким таку заборгованість можна включати до складу доходів підприємства. Однак не слід поспішати відображати цю господарську операцію в обліку до закінчення дії воєнного стану в Україні.

І ще один важливий нюанс: якщо існують усі законні підстави для списання безнадійної дебіторської заборгованості, таке списання потрібно зробити і далі спостерігати за можливістю погашення цієї заборгованості у разі зміни майнового стану неплатоспроможного дебітору. Для цього таку списану заборгованість слід відображати у позабалансовому обліку (на рахунку 071 «Списана дебіторська заборгованість») протягом трьох років з моменту списання.

Ще одне важливе питання під час здійснення розрахунків стосується застосування реєстраторів розрахункових операцій (далі – РРО). Їх застосування регламентовано Законом України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» [5]. Згідно з цим законом суб'єкти господарювання зазначених сфер зобов'язані застосовувати РРО для оформлення розрахункових операцій. Однак підприємства можуть стикатись із такою проблемою, як відключення електроенергії, що не дає змоги використовувати у розрахунках РРО. У цьому випадку передбачено, що підприємство може оформити розрахункові операції з допомогою книги обліку розрахункових операцій та розрахункової книги, однак вони мають бути оформлені належним чином.



Також важливим спрощенням для суб'єктів господарювання, які здійснюють діяльність на тимчасово окупованих територіях, на територіях активних та можливих бойових дій, є звільнення від відповідальності за невикористання РРО для оформлення розрахункових операцій (окрім операцій при продажу підакцизних товарів).

Під час дії воєнного стану багато обмежень введено законодавством щодо використання у розрахунках іноземної валюти. Так, наприклад, операції по перерахуванню авансового платіжу за імпортом договором або розрахунку з нерезидентом за уже поставлений товар (який не належить до товарів критичного імпорту) обмежені.

Суб'єкт господарювання може здійснювати розрахунки за зовнішньоекономічним контрактом (експорт / імпорт) за допомогою електронного платіжного засобу, якщо така операція за один день не перевищує незначний розмір [6]. Під незначним розміром на сьогодні розуміють 400 000 грн. Тому, якщо сума розрахункової операції не перевищує 400 000 грн, то здійснити її можна з використанням банківської картки.

Зазначені обмеження щодо здійснення розрахункових операцій та їх відображення в обліку стосуються саме воєнного стану, який існує в Україні. Це тимчасові обмеження, але вони впливають на показники фінансової звітності – розмір дебіторської та кредиторської заборгованості, залишок грошових коштів, тощо. Не завжди інформація, яка зазначена безпосередньо у статтях фінансової звітності дає змогу користувачам отримати повну і достовірну інформацію про показники діяльності підприємства. Тому у Примітках до річної фінансової звітності підприємствам доречно наводити інформацію про можливий потенційний вплив безнадійної заборгованості або обмежень щодо використання коштів для здійснення розрахунків на показники фінансової звітності. Цим підприємство буде дотримуватись принципу повноти і надавати користувачам можливість більш достовірно оцінити показники діяльності підприємства.

Підсумовуючи, слід зазначити, що будь-яке підприємство повинно значну увагу приділяти обліку та контролю дебіторської і кредиторської заборгованості, особливо під час воєнного стану, коли існують значні обмеження на здійснення розрахункових операцій та високий ступінь нестабільності ситуації. Щоб інформація про стан розрахунків була достовірною та повною, потрібно обов'язково класифікувати заборгованість на звичайну та безнадійну, документально оформляти усі факти здійснення розрахункових операцій, здійснювати розрахунки в межах правових обмежень і повною мірою відображати у фінансовій звітності інформацію про стан розрахунків підприємства. Це дозволить зберігати платоспроможність і фінансову стійкість підприємства, стабільний фінансовий стан.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Єремейчук Р. А.

Література: 1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text>. 2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>. 3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>. 4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00#Text>. 5. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг : Закон України від 06.07.1995 р. № 265/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80#Text>. 6. Положення про здійснення операцій із валютними цінностями : Постанова Правління Національного банку України від 02.01.2019 р. № 2. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0002500-19#Text>.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2024 р.





РОМАНО-ГЕРМАНСЬКА СИСТЕМА ПРАВА ТА ЇЇ ПІДВИДИ

УДК 340.5

Маркіна С. С.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня I курсу
ННІ міжнародних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено етапи формування, основні характеристики та підвиди романо-германської системи права, їх певні особливості у сучасному розумінні. Розглянуто поширення континентальної системи права у різних частинах світу.

Ключові слова: романо-германська система права, континентальна система права, держава, правова сім'я.



Annotation. The main stages of formation, major characteristics and some different types of Romano-Germanic legal systems (Civil law system) and their key features in the modern world have been examined. The territorial specificity of continental system of law in different parts of the world has been identified.

Keywords: Romano-Germanic legal systems, continental system of law, state, legal family (legal tradition).



Актуальність. Поняття правових сімей є дуже важливим у сучасному світі. Існує понад 250 країн, кожна з яких має свої правила поведінки – закони, які затверджені певними актами чи конституцією. Романо-германська сім'я має велику територію розповсюдження свого права, що робить тему дослідження ще актуальнішою. Поняття системи права та меж його впливу є дуже важливим для модерної людини, адже завдяки цьому вона розумітиме свої права, обов'язки та свободи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Становленню, розвитку та особливостям систем прав присвячено наукові роботи таких вітчизняних вчених, як І. Дмитрук, М. Хаустова, В. Риндюк, Л. Добробог, А. Кучук, В. Бажанов, та інші. Порівнянням та дослідженням англосаксонської та романо-германської систем права займалися О. Дручек, Р. Зварич, М. Новікова, Т. Гуменюк, О. Васянович та інші. Але більш поглиблене вивчення формування, розповсюдження та диференціації романо-германської системи права залишається актуальним питанням.

Мета роботи – огляд особливостей континентальної правової сім'ї, дослідження класифікації та різниці підвидів у різних країнах та державах на правовому рівні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Кожна країна та держава світу має свої правові норми, інститути, традиції, набуті за часів незалежності, та правові системи. Із часом правові системи сусідніх і схожих за менталітетом держав утворювали певні гілки правових систем. У сучасному світі ми можемо виділити такі два основні види правових систем: романо-германська (континентальна) та англосаксонська (англо-американська). Із плином часу кожна еволюціонувала та здобула свої визначення, положення та критерії систематизації.

Романо-германська правова система є уособленням германського, феодального, комерційного, звичаєвого та безсумнівно римського права. Ця правова система поширюється на країни континентальної Європи, через що і має додаткову назву, зазначаючи регіон розповсюдження. Основним джерелом права в країнах з романо-германською правовою сім'єю є нормативно-правовий акт. Їй притаманні такі характеристики: 1) наявність чіткої ієрархічної структури, яку складають норми, інститути, галузі; 2) поділ на публічне і приватне, матеріальне і процесуальне; 3) створення правових норм у результаті діяльності уповноважених суб'єктів (в окремих випадках – безпосередньо народом); 4) покладення в основу чітко визначених загальних принципів; 5) існування ієрархії джерел, основним з яких є закони (кодекси) та підзаконні нормативно-правові акти; 6) невизнання у цілому правотворчих повноважень суддів та судових прецедентів; 7) подібність поняттєвого апарату та термінології; 8) пріоритетність матеріального права над процесуальним; 9) відкритість до сприйняття правових теорій і доктрин [1].



Формування романо-германської системи права розвивалося в три основні етапи. Першим кроком було опанування ще неписаного права. Цей етап вбирав в себе період від зародження звичаєвого права до занепаду римського права у XII столітті. Території, що були завойовані варварами у XII ст., повернулися до першого виду права – неписаного, а закони, що були впроваджені, у той час носили досить примітивний характер. Основою германського права була спрямованість на спрощення процедури та початкову форму колективізму.

До другого етапу формування романо-германської системи права відносять XIII–XVIII ст. Загалом цей період є золотою ерою суспільства, адже саме тоді було розпочато суттєве вивчення нових наук, зміщення фокусу на розвиток людини та відкриття її потенціалу. Епоха Відродження та початок Просвітництва зародили нове світосприйняття. Очевидно, що і галузь права зазнала змін. Нововідкриті європейські університети були зацікавлені у вивченні римського права, отже, це і сприяло розвитку юридичних наук. Таке піднесення суспільства та його освіченість давало змогу оцінити важливість та необхідність писаного права.

І останнім історичним етапом формування романо-германського права виступає період з кінця XVIII до середини XX ст. Він характеризується фінальним затвердженням континентальної системи права як цілісного явища. Буржуазні революції змінювали феодальні правові інститути, а закон поставав як основне джерело правової системи.

Сучасний період можна охарактеризувати як винятковий розвиток в умовах європейської інтеграції. Створення Європейського Союзу та безпосередньо його права розвинули нішу законів та внесли свої корективи. Головною метою сучасної правової системи є дотримання прав людини, її свобод та миру у всьому світі шляхом юридично затверджених правових норм.

Сформувавшись у країнах континентальної Європи, нині римсько-германська правова система поширюється не тільки на територію цих країн. Увібравши в себе декілька регіонів світу, її прийнято розмежовувати на додаткові групи:

- Романська група правових систем. На розвиток цієї гілки системи сприяла безпосередньо Франція через що іноді цю групу науковці називають “французька група правових систем”. Окрім держави-учасниці Антанти, до складу цієї групи входять Італія, Нідерланди, Іспанія, Люксембург, Португалія, Бельгія та ін.
- Германська група правових систем. Основу цієї групи складає германське право. Її представниками є Німеччина, Австрія та Швейцарія, які впродовж століть, якщо не тисячоліть, розвивалися разом та набували тісні взаємозв'язки, що і сприяло розвитку схожих правових відносин на внутрішньому рівні.
- Північноєвропейська (скандинавська) правова система. До цієї групи відносять три країни: Швецію, Норвегію та Фінляндію. Через своє вигідне розташування, вони мали змогу надихнутися двома системами права: англосаксонською та романо-германською. Але основою цього права є континентальна система, незважаючи на те, що джерелом права в цих країнах є не тільки нормативно-правовий акт, але й судовий прецедент.
- Латиноамериканська група правових систем. Цій групі також характерні ознаки і англосаксонської і романо-германської систем, але, на відміну від скандинавської правової системи, англо-американське право залишило більший відбиток на цій системі. Головними країнами, де вирує ця правова сім'я, є Мексика, Чилі, Аргентина та Перу.

Висновки. У підсумку слід зазначити, що романо-германська правова сім'я є однією з найпоширеніших у нашому світі. Ознаки правової системи України також характерні для романо-германської правової сім'ї. Положення континентальної правової системи є суспільно зрозумілими, незважаючи на те, що початок цієї системи був покладений більше за тисячу років. Зараз ця система інтегрувалася в наше середовище та заповонила більшу частину світу, підкоривши велику кількість країн своїм положенням.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Право та державне управління / редкол. О. В. Покатаєв та ін., Запоріжжя, 2023. № 2. 407-408 с. 2. Юридичний бюлетень / редкол. О. Г. Передмістніков та ін. Одеса, 2018. Вип. 6 (6). С. 33. 3. Юридичний науковий електронний журнал / редкол. Т. О. Коломиєць та ін. Запоріжжя, 2023. № 10. С. 695.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2024 р.





ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

УДК 657.37:06.047.42

Німа А. О.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто звітність бюджетних установ в Україні як важливий інструмент для контролю за використанням державних коштів. Окреслено види звітності, процес її складання та принципи бухгалтерського обліку. Підкреслено значення достовірності та своєчасності звітності для ефективного управління фінансами та забезпечення прозорості.

Ключові слова: бюджетні установи, звітність, фінансовий контроль, державні кошти, прозорість, бухгалтерський облік.



Annotation. The article examines the reporting of budgetary institutions in Ukraine as an important tool for controlling the use of public funds. The types of reporting, accounting principles and the process of its preparation are outlined. The importance of reliability and timeliness of reporting for effective financial management and transparency is emphasised.

Keywords: budgetary institutions, reporting, financial control, public funds, transparency, accounting.



Складання звітності бюджетних установ є важливим інформаційно-аналітичним інструментом для управління державними. Саме звітність використовується для процесу забезпечення прозорості використання бюджетних коштів, оцінює виконання фінансових програм та виступає контрольним елементом відповідності бюджетним цілями у використанні державних і місцевих ресурсів. Звітність дозволяє суб'єктам господарювання державного сектора та органам місцевого самоврядування здійснювати ефективний контроль за виконанням бюджетів, а також забезпечує відкритість і підзвітність організацій, що фінансуються з бюджету України на різних рівнях бюджетного процесу.

Органи державної влади, місцевого самоврядування, а також створені ними організації є бюджетними установами, які фінансуються повністю з державного або місцевого бюджету. Вони не мають на меті отримання прибутку і виконують соціально важливі функції, наприклад, надання медичних послуг, освіти, соціального забезпечення, культури тощо. Бюджетні установи здійснюють бухгалтерський облік за рекомендаціями Національних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектора (НСБОДС) та іншими нормативно-правових актів, які регулюють бухгалтерську діяльність, а також відповідно до вимог різних Міністерств, накази та постанови яких не повинні протирічити нормативно-правовому забезпеченню ведення обліку вищих керівних установ [1].

Бюджетна установа, як розпорядник бюджетних коштів, звітує про свою діяльність та складає визначений звітним календарем перелік звітів за різними ознаками, кожна з яких має значення для визначення того, як і на якому рівні буде здійснюватися контроль за бюджетними коштами. Ознак, за якими складається звітність бюджетних установ, багато, але основні з них – це: періодичність складання; охоплення кількості бюджетних установ; місце та ієрархічний рівень надання; охоплення джерел надходження коштів бюджетної установи. Необхідно зазначити, що за кількістю звітів бюджетні установи випереджають приватні підприємства та фінансові установи, що визначається сутністю та особливостями їх господарювання [2].

Звітність суб'єктів державного сектора характеризується багаторівневістю. Окрім стандартного переліку форм фінансової, податкової та статистичної звітності суб'єктів господарювання незалежно від форми власності, бюджетні установи окремо звітують розпорядникам вищого рівня щодо коштів надходження та використання спеціального та загального фондів та роблять їх помісячний розпис, звітування за кожною бюджетною програмою, за кодами видів економічної діяльності, видами видатків установи та інші.



Фінансова звітність бюджетної установи має окрему форму, але містить схожу інформаційну складову. Особливістю фінансової звітності бюджетних установ є те, що вона містить розгорнуту інформацію про доходи та витрати, в той час як баланс звичайних підприємств узагальнює ці показники у прибуток чи збиток. Вона складається відповідно до НСБОДС і має на меті показати загальний фінансовий стан установи [3].

Достовірність фінансової звітності бюджетної установи полягає в тому, що інформація, наведена в звітності, не повинна містити помилок чи умисного викривлення обліково-інформаційних даних, здатних вплинути на прозорість використання бюджетних коштів та прийняття рішень користувачами фінансових документів [4]. Всі цифри та дані мають точно відображати реальний фінансовий стан бюджетної установи. Достовірність є важливою умовою прозорості діяльності кожної окремої бюджетної установи та бюджетної системи України в цілому, тому цей показник має надвисоке значення під час формування системи обліково-аналітичного забезпечення господарської діяльності бюджетної установи та її відображення в звітних документах.

У складі фінансових звітів бюджетних установ надається інформація, аналогічна до звітів приватних підприємств, а саме про: активи – ресурси, які знаходяться у розпорядженні установи та можуть бути використані для здійснення її діяльності; зобов'язання – боргові зобов'язання установи перед іншими сторонами, що потрібно виконати в майбутньому; власний капітал – різниця між активами і зобов'язаннями, що відображає власне фінансування установи; дохід – сума фінансових надходжень установи; витрати – кошти, що витрачаються на здійснення діяльності установи, зокрема на оплату праці, закупівлю товарів і послуг; грошові потоки – інформація про надходження і витрати грошових коштів, що відображає реальний рух фінансів в установі [4].

Бюджетна звітність, як звітний елемент, притаманний тільки суб'єктам господарювання державного сектора, відображає виконання надходження та використання державного, місцевого бюджету за елементами бюджетної класифікації [1]. Вона є основним інструментом контролю за правильним спрямуванням бюджетних коштів. Завдяки бюджетній звітності можна оцінити, наскільки ефективно бюджетні кошти були використані для реалізації визначених програм і проєктів. Це дозволяє органам влади своєчасно коригувати бюджетні плани та здійснювати необхідні фінансові коригування.

Звітність бюджетних установ має велике значення не лише для внутрішнього контролю, але й для забезпечення прозорості та відкритості у використанні державних ресурсів. Оскільки більшість бюджетних установ фінансуються за рахунок державних коштів, їхня фінансова звітність є основним інструментом для забезпечення підзвітності перед громадянами, органами державної влади та іншими зацікавленими сторонами. Тому правильне та своєчасне складання звітності є важливою частиною фінансової політики держави, що дозволяє здійснювати ефективне управління бюджетними ресурсами та контролювати їхнє використання на всіх рівнях бюджетного процесу.

Зважаючи на це, розглядаються основні принципи формування обліково-інформаційного забезпечення, що є основою для формування звітності бюджетних установ, а також процес її складання та подання. До них належать:

1. Повне висвітлення дій бюджетної установи: всі операції можуть вплинути на прийняття рішень користувачами звітності, вони повинні бути відображені в документах. Це забезпечує достовірність і точність даних.
2. Принцип автономності: бюджетна установа є юридичною особою, і її узагальнена система звітності повинна відображати лише фінансові результати саме цієї установи, без урахування фінансів власників.
3. Принцип послідовності: вибір облікової політики повинен залишатися сталим та незмінним незалежно від часового інтервалу. Зміна облікових принципів і процедур можлива лише у разі необхідності та має бути обґрунтована.
4. Принцип безперервності: оцінка результатів виконання кошторису бюджетних установ здійснюється виходячи з припущення, що діяльність установи буде продовжуватися і в майбутньому.
5. Принцип нарахування: доходи і витрати бюджетних установ обліковуються в момент їх отримання / використання, а не в момент фактичного надходження або витрати коштів.
6. Принцип переваги економічної сутності бюджетного процесу: операції повинні обліковуватися відповідно до їх економічної сутності, а не лише документуватися за формальними ознаками.



7. Принцип єдиного грошового вимірника: всі господарські операції обліковуються в єдиній валюті, що є основою для фінансового звіту [5].

Процес складання звітності бюджетних установ – це багатоетапний процес, що включає кілька важливих етапів. Починається він із збору та обробки первинних документів, що підтверджують фінансові операції установи, таких як договори, акти виконаних робіт, платіжні документи тощо. Після цього формується обліково-інформаційна система установи, за аналітичною обробкою якої складається звітність.

Важливим етапом є перевірка та затвердження звітності. Вона повинна бути перевірена на відповідність вимогам національних стандартів, а також перевірка правильності заповнення всіх необхідних форм. Суб'єкти господарювання державного сектора економіки подають звітність територіальному органу Державної казначейської служби України, також вони обов'язково звітують головному розпоряднику бюджетних коштів, від якого ці кошти було отримано [2].

Звітність бюджетних установ є не лише інструментом контролю, але й засобом забезпечення прозорості у фінансовій діяльності державних органів. Правильне складання звітності дозволяє: здійснювати процес контролю за використанням бюджетних коштів за їх призначенням; оцінювати ефективність виконання бюджетних програм; сприяти покращенню фінансової дисципліни в державному секторі; підвищувати рівень довіри громадян до державних інститутів.

Правильне та своєчасне складання звітності є невід'ємною частиною належного фінансового управління. Це забезпечує ефективне використання бюджетних коштів, запобігає фінансовим зловживанням та сприяє підвищенню ефективності державного управління.

Звітність бюджетних установ є важливим елементом управління державними фінансами. Вона забезпечує процедуру контролю цільового використання бюджетних асигнувань, сприяє прозорості та ефективності в роботі державних органів, а також дозволяє громадськості отримувати правдиву інформацію про результати діяльності бюджетних установ в частині розпорядження бюджетними коштами. Складання звітності відповідно до встановлених принципів і стандартів є основою для збереження фінансової стабільності та підвищення ефективності державного управління в Україні.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Башук І. Г.

Література: 1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>. 2. Дубініна М. В., Ксьонжик І. В., Сирцева С. В. Звітність бюджетних установ / Миколаївський національний аграрний університет, 2021. URL: <https://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9177/1/zvitnist-byudzhetnih-ustanov-kurs-lekcij.pdf>. 3. Лучко М. Р., Рожелюк В. М. Звітність установ державного сектору економіки : навч. посіб. Тернопіль : Екон. думка, 2018. 180 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/33271/1/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%97%D0%94%D0%A1.pdf>. 4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» : Закон України № z0095-11. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0095-11/sp:dark?dark=0#Text>. 5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1991 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>.

Стаття надійшла до редакції 09.12.2024 р.





ФРАУДАТОРНИЙ ПРАВочИН

УДК 347.4

Олійник Ю. В.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ інформаційних технологій ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано фраздаторні правочини в українському праві як спосіб ухилення боржника від зобов'язань перед кредитором; висвітлено їх римське походження, ознаки та відмінності від фіктивних правочинів, а також потребу вдосконалення законодавства для захисту прав кредиторів.

Ключові слова: фраздаторний правочин, цивільне право, умисел боржника, судова практика.



Annotation. The article analyzes fraudulent transactions in Ukrainian law as a means for debtors to evade obligations to creditors. It highlights their Roman origins, characteristics, differences from sham transactions, and the need for legislative improvements to protect creditors' rights.

Keywords: fraudulent transaction, civil law, debtor's intent, judicial practice.



Постановка проблеми. Фраздаторність правочину як правове явище бере свій початок у римському праві, де виникло поняття *fraus creditorum* – вчинення боржником правочинів із метою приховати майно від кредиторів. В сучасному українському правовому полі це поняття активно використовується, хоч і без чіткого законодавчого визначення, що призводить до невизначеності в судовій практиці. Це вимагає розробки єдиних підходів щодо ідентифікації та наслідків фраздаторних правочинів, що обґрунтовує актуальність теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед дослідників цієї проблематики можна виокремити В. І. Крата, О. М. Єфімова, Д. О. Калюгу, О. Л. Беляневича, А. С. Длігула. Хоча їхні роботи заклали основи для подальшого дослідження, багато питань залишаються відкритими, зокрема в аспекті характерних ознак фраздаторних правочинів, умов їхньої недійсності та можливостей удосконалення правових норм, що регулюють дану сферу.

Метою дослідження є визначення особливостей фраздаторних правочинів, формування чітких критеріїв їх ідентифікації, аналіз правових наслідків визнання таких правочинів недійсними, а також пошук можливих шляхів удосконалення законодавства у цій сфері.

Викладення основного матеріалу. Фраздаторний правочин – це важливе поняття в доктрині цивільного права, яке має глибокі корені в історії правознавства. Це поняття виникло ще в римському праві, де було сформульовано поняття *fraus creditorum* (лат. "на шкоду кредиторам") [1, с. 2]. Йдеться про правочин, який вчиняється з метою зашкодити кредиторам, наприклад, шляхом приховування чи зменшення майна боржника. Ця концепція стала важливим елементом правової системи і була вдосконалена впродовж століть, відображаючи зміну соціальних та економічних умов. У сучасному цивільному праві України концепція фраздаторності набула значного розвитку, зокрема завдяки судовій практиці, яка за останні роки суттєво розширила перелік ознак, що дозволяють визнати правочин недійсним, і виділила так званий "фраздаторний правочин" як окрему категорію [2, с. 15]. Такі правочини здійснюються боржниками з метою приховування або зменшення їх майна для уникнення стягнення з боку кредиторів. Загалом фраздаторний правочин можна розглядати як інструмент, за допомогою якого боржник намагається ухилитись від виконання своїх зобов'язань, надаючи перевагу власним інтересам, що суперечить принципу добросовісності. Цей принцип, що передбачає чесність, відкритість і повагу до інтересів іншої сторони, закріплені в Цивільному кодексі України та є основою цивільних правовідносин. Відповідно до статті 3 Цивільного кодексу України [3], кожен учасник цивільних правовідносин зобов'язаний діяти добросовісно, що включає утримання від вчинення фраздаторних правочинів. Фраздаторні правочини в українському законодавстві мають певні обмеження. Наприклад, вони регулюються лише в окремих



сферах, таких як неплатоспроможність банків і виконавче провадження. Законодавець чітко визначає, коли і за яких умов правочин можна визнати фраздаторним, а судова практика розвиває ці критерії, спираючись на конкретні обставини справи. Так, у постанові Верховного Суду України від 7 жовтня 2020 року № 755/17944/18 [4] зазначається, що фраздаторний договір може бути як оплатним, так і безоплатним. Однак у випадку оплатних правочинів важливу роль відіграють такі фактори, як момент укладення договору, контрагент, ціна угоди та наявність фактичної оплати. Якщо ці умови сприяють приховуванню майна або зменшенню активів боржника, то правочин може бути визнаний фраздаторним. Для безоплатних правочинів також існують критерії, визначені Верховним Судом України, серед яких важливими є момент дарування та контрагент – особа, якій дарується майно. Судова практика сприяє формуванню чіткої картини того, які правочини можуть бути визнані фраздаторними.

У науковій доктрині цивільного права визначено основні ознаки фраздаторного правочину, серед яких виділяють наявність умислу, спрямованого на перешкоджання кредиторю в задоволенні його інтересів. Однак, на відміну від фраздаторного правочину, існує також фіктивний правочин, що має іншу ознаку – введення в оману учасника правочину щодо фактичних обставин і справжніх намірів сторін. Тому фраздаторний та фіктивний правочини є окремими видами правочинів, які здійснюються з різними цілями та визнаються недійсними. До 2019 року судова практика часто визнавала договори, укладені на шкоду кредиторю, фіктивними. Це означало, що кредитори не могли повернути своє майно, оскільки угоди вважалися нікчемними через їх фіктивність.

Однак із початком застосування конструкції фраздаторності ситуація змінилася: з'явилася можливість повернення майна боржнику для подальшого стягнення з нього на користь кредитора. Фраздаторні правочини часто укладаються після відкриття провадження, але до першого судового засідання у справах про стягнення коштів. У Постанові Верховного Суду України від 17 липня 2019 року № 299/396/17 [5] суд визнав, що боржник, який відчуває майно на підставі безвідплатного договору (наприклад, дарування) на користь свого сина після виникнення зобов'язання повернути суму позики, діє явно недобросовісно та зловживає своїми правами стосовно кредитора. Такий правочин порушує майнові інтереси кредитора і має на меті ухилення від стягнення. Суд зазначив, що правопорядок не може залишати без реагування подібні дії, навіть якщо вони не порушують конкретних імперативних норм, але є явно недобросовісними і зводяться до зловживання правом.

В іншій Постанові Верховного Суду від 20 травня 2020 року у справі № 922/1903/18 [6] суд підкреслив, що боржник повинен піклуватися про економічну обґрунтованість своїх юридичних вчинків та дотримуватися критеріїв розумності у виконанні своїх зобов'язань. Кожний кредитор має право розраховувати на належне та своєчасне виконання зобов'язань боржником, а у разі неможливості виконання зобов'язань – на справедливе і своєчасне задоволення своїх прав і інтересів. Боржники повинні уникати дій, які безпідставно або сумнівно зменшують розмір їх активів, зокрема шляхом укладання фраздаторних правочинів. Таким чином, можна стверджувати, що концепція фраздаторного правочину в українському праві з'явилася відносно недавно, хоча на сьогодні вона активно застосовується в різних правових сферах. Основною ознакою фраздаторного правочину є майновий критерій, коли боржник, вчиняючи правочин, втрачає свою платоспроможність, що спрямовано на перешкоджання кредиторю у виконанні його законних вимог. Визнання правочинів фраздаторними дозволяє судовій системі не лише виявляти факти зловживання правами боржниками, а й забезпечувати справедливе повернення майна або відновлення порушених прав кредиторів. Важливою умовою ефективного застосування фраздаторності є чіткість і визначеність критеріїв для визнання правочину таким. Це сприяє забезпеченню передбачуваності судової практики, уникненню правової невизначеності та запобіганню можливим зловживанням з боку осіб, які можуть прагнути використовувати ці норми у власних інтересах. Зокрема, належна увага повинна приділятися аналізу умислу боржника, спрямованого на ухилення від виконання зобов'язань перед кредиторами, а також обставинам, які свідчать про можливу необґрунтованість його дій. При цьому суди повинні враховувати економічну обґрунтованість і розумність дій боржника, щоб забезпечити захист добросовісних сторін правочинів.

Висновки. Фраздаторний правочин є важливим правовим інструментом, який дозволяє забезпечити справедливість у цивільних правовідносинах і протидіяти шахрайству та зловживанням з боку боржників. Українська судова практика та законодавство активно розвиваються в напрямку удосконалення механізмів виявлення та оскарження таких правочинів. Основною ознакою фраздаторного правочину є те, що він вчиняється з метою приховати або зменшити майно боржника для уникнення стягнення з боку кредитора, що порушує принцип добросовісності і правової певності. Фраздаторні правочини можуть бути як оплатними, так



і безоплатними, і для їх визнання недійсними необхідно враховувати сукупність різних ознак, зокрема умисел боржника, економічну обґрунтованість правочину та його спрямованість на перешкодження кредиторю у задоволенні його вимог.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Крат В. І. Фраудаторність від Юстиніана. *Закон і Бізнес*. 2021. № 28. С.1–14. 2. Калюта Д. О., Ділігул А. С. Фраудаторний правочин як новий тренд судової практики // *Перспективи розвитку територій: теорія і практика : матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конф. здобувачів вищої освіти і молодих учених (м. Харків, 16–17 листоп. 2022 р.)*. Харків, 2022. С. 14–15. 3. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року (зі змінами). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>. 4. Постанова Верховного Суду від 07.10.2020 р. № 755/17944/18. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/92315178>. 5. Постанова Верховного Суду від 17.07.2019 р. №299/396/17. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/83387355>. 6. Постанова Верховного Суду від 20.05.2020 р. № 922/1903/18. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/89539141>.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2024 р.



ОБґРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

УДК 658:005.332.4

Панченко Д. С.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено стратегічні рішення для підвищення конкурентоспроможності в умовах глобалізації. Розглянуто вплив глобалізаційних процесів на конкурентоспроможність, базові стратегії підвищення конкурентоспроможності суб'єктів підприємництва; визначено найбільш ефективні стратегії в умовах глобалізації.

Ключові слова: глобалізаційні процеси, конкурентоспроможність, конкуренція, суб'єкти підприємництва, стратегічні рішення, стратегії конкурентоспроможності, бізнес-середовище.



Annotation. The article explores strategic decisions for enhancing competitiveness in globalization. It considers the influence of globalization processes on competitiveness, basic strategies for increasing competitiveness of business entities, and identifies the most effective strategies in the context of globalization.



Keywords: globalization processes, competitiveness, competition, business entities, strategic decisions, competitiveness strategies, business environment.



На сьогодні суб'єктам підприємництва доволі складно здійснювати свою діяльність, а тим паче забезпечувати та підтримувати належний рівень конкурентоспроможності у бізнес-середовищі, яке характеризується глобалізаційними процесами, швидким розвитком та технологічними змінами, надвисоким рівнем конкуренції, зростанням вимог споживачів, а також мінливістю, нестабільністю та непередбачуваністю регуляторних вимог до ведення підприємницької діяльності внаслідок всесвітніх політико-економічних криз. Через ці умови суб'єктам підприємництва вкрай важливо розробляти обґрунтовані стратегічні рішення та впроваджувати стратегії конкурентоспроможності з метою її підвищення.

Питанню обґрунтування стратегічних рішень для підвищення конкурентоспроможності в умовах глобалізації було приділено значну увагу та зроблено вагомий внесок у дослідженнях багатьох вчених, зокрема таких як: В. В. Кривіцька, В. В. Зянько, Р. В. Тульчинський, С. О. Тульчинська, А. В. Ружицький, Ю. С. Макарова та А. С. Завербний. Однак, незважаючи на значну кількість опублікованих праць і оприлюднених досліджень вищезазначеними науковцями щодо підвищення конкурентоспроможності в умовах глобалізації, ще існують питання, які на сьогодні все ще залишаються дискусійними та потребують подальшого дослідження.

Вплив глобалізаційних процесів на бізнес-середовище, в якому суб'єкти підприємництва здійснюють свою діяльність, з кожним днем все дедалі більше посилюється.

Л. П. Сай, В. Л. Назаренко та А. М. Осередчук у своїй роботі виокремлюють такі види глобалізаційних процесів [1]:

- економічні глобалізаційні процеси – це процеси, які націлені за посилення економічної інтеграції між державами та формування глобальних і світових ринків, а також забезпечення глобалізації виробництва та ринків;
- політичні глобалізаційні процеси – це процеси, за допомогою яких формуються правила, що мають глобальний характер. Таким чином, багато країн світу беруть на себе зобов'язання слідувати певним правилам;
- технологічні глобалізаційні процеси забезпечують доступ до інновацій малорозвиненим державам і, за рахунок ефективного використання ресурсів, дають державам можливість досягти значного технологічного прогресу;
- соціальні глобалізаційні процеси – це процеси, які впливають на рівень життя, умови праці, добробут суспільства, зайнятість, соціальний захист, безпеку, культуру та ідентичність, згуртованість сім'ї та громади.

Варто зауважити, що глобалізаційні процеси мають як позитивні, так і негативні наслідки. Так, постійні та невідворотні зміни, які несуть глобалізаційні процеси, ускладнюють адаптацію суб'єктами підприємництва до нових ринкових умов ведення бізнесу та рівня конкуренції. Однак серед позитивних наслідків можна виокремити: можливість суб'єктами підприємництва залучати інвестиції, виходити на нові ринки, впроваджувати передові технології виробництва тощо.

Враховуючи значний вплив глобалізаційних процесів на ведення підприємницької діяльності у сучасному бізнес-середовищі, для суб'єктів підприємництва постає важливість забезпечення належного рівня конкурентоспроможності.

У своїй роботі В. В. Кривіцька та В. В. Зянько розглядають поняття конкурентоспроможності як здатність суб'єкта підприємництва виготовляти та реалізовувати товари та послуги за найкращими ціновими та неціновими характеристиками для споживачів порівняно з аналогічною продукцією конкурентів відповідної галузі [2].

Важливість здатності суб'єктів підприємництва до конкуренції можна пояснити тим, що конкуренція забезпечує націлену на результат ефективну підприємницьку діяльність, і саме конкуренція є належним стимулом для суб'єктів підприємництва не зупинятися на досягнутому, а, навпаки, продовжувати розвиватися. Задля результативної конкурентної боротьби, сутність якої полягає у завоюванні найбільшої частки ринку, прихильності споживачів та генерування максимального прибутку, суб'єкти підприємництва мають удосконалювати якість продукції та послуг та забезпечувати їх відповідність стандартам якості та безпечності для споживачів, працювати над оптимізацією бізнес-процесів та зниженням виробничих витрат тощо. Основні складові конкурентоспроможності, на думку А. С. Завербного та Ю. С. Макарової [3], наведено у табл. 1.



Таблиця 1

Основні складові конкурентоспроможності

| Назва складової конкурентоспроможності | Характеристика складової конкурентоспроможності |
|--|--|
| Конкуренція | Здатність відповідати очікуванням ринку |
| Зв'язок (комунікації) | Спілкування з іншими суб'єктами ринку, отримання інформації про те, що відбувається на ринку і що потрібно |
| Інновації | Використання цієї інформації для передбачення ринкових тенденцій та адаптування до них |

Джерело: складено за [3]

Таким чином, суб'єкти підприємництва мають систематично підвищувати продуктивність розглянутих складових конкурентоспроможності за рахунок удосконалення якості продукції, додавання до продукції різних характеристик, розробки технологій продукту або посилення виробничої діяльності [3].

Обґрунтування та прийняття стратегічних рішень щодо забезпечення належного рівня конкурентоспроможності та його підвищення в сьогоdnішніх умовах глобалізації є надважливим завданням для суб'єктів підприємництва, яке потребує скорішого вирішення та систематичного удосконалення в подальшому.

Перш ніж розпочинати працювати над обґрунтуванням та прийняттям стратегічних рішень щодо підвищення конкурентоспроможності, суб'єкти підприємництва, у першу чергу, повинні забезпечити стабільність базового рівня конкурентоспроможності шляхом реалізації відповідних стратегій.

Досліджуючи науково-літературні джерела, було виявлено, що більшість авторів у своїх роботах акцентують увагу на таких основних стратегіях забезпечення конкурентоспроможності, які будуть цілком ефективними в умовах глобалізації. До них належать [4, с. 32; 5, с. 7–8] наступні.

По-перше, стратегія абсолютного лідерства за рівнем витрат. Головною ідеєю стратегії є те, що суб'єкт підприємництва може досягти внутрішньої конкурентної переваги шляхом удосконалення організаційних і виробничих процесів з метою оптимізації загальних витрат, а також дослідженні існуючих можливостей використання більш дешевих ресурсів без погіршення рівня якості продукції, що випускається, або надання послуг.

Задля досягнення конкурентної переваги суб'єкт підприємництва може керувати своєю діяльністю двома наявними способами [5, с. 7]:

- спрямування суб'єктом підприємництва зусиль на скорочення витрат і підвищення ефективності виробничих процесів;
- ґрунтовний аналіз структури витрат задля виключення найбільш затратних і найменш ефективних технологічних операцій.

Стратегія абсолютного лідерства за рівнем витрат, як і будь-яка інша стратегія, має як позитивні, так і негативні риси. Позитивною рисою цієї стратегії є можливість отримати значну частку ринку, однак використання цих прийомів вимагає значних фінансових вкладень і відповідних серйозних ризиків. Умовою утримання частки ринку за цією стратегією є часткове рефінансування прибутку в збільшення і переоснащення основних засобів суб'єкта підприємництва [4, с. 32].

По-друге, стратегія диференціації, сутність якої полягає в тому, що, створюючи унікальний продукт або послугу для суб'єкта підприємництва, є важливим врахування різних критеріїв, таких як репутація торгової марки, технології розробки продукту чи послуги, якість обслуговування або виготовленої продукції тощо. Для більшої результативності цієї стратегії необхідним є комплексне застосування декількох її критеріїв.

Стратегія диференціації не націлена на захоплення найбільшої частки ринку, як попередня стратегія, проте також вимагає значних інвестицій. Для реалізації цієї стратегії необхідним для суб'єкта підприємництва є проведення аналізу ринку, придбання матеріалів високої якості, створення клієнтської бази тощо. Стратегія вважається успішно реалізованою за умови високого рівня лояльності споживачів і досягнення вищого за середній рівня прибутку по галузі [4, с. 32]. Серед недоліків стратегії диференціації є високі витрати на рекламну діяльність, поява товарів-імітаторів і товарів-субститутів, а також посилення цінової конкуренції [5, с. 7].



По-третє, стратегія фокусування, або, як її також прийнято називати – стратегія концентрації або ринкової ніші. Для суб'єктів підприємництва ця стратегія передбачає зосередження зусиль на певному ринковому аспекті, а саме: виробництво, споживач, географічне розташування тощо. Основною відмінністю стратегії фокусування є її спрямованість не просто на окрему частку ринку, а на весь його обсяг.

Також варто зауважити, що стратегія може бути корисною для тих суб'єктів підприємництва, які намагаються знизити свої витрати. Стратегія фокусування надає можливість суб'єкту підприємництва здійснювати вибір у бік ринків із найменшим рівнем конкуренції, що дає змогу, попередньо обмеживши коло споживачів, достеменно знати всі особливості своєї продукції або послуг [5, с. 7–8; 4, с. 33].

Таким чином, в умовах глобалізації, де рівень конкуренції щодня загострюється, а ринкові умови ведення бізнесу стають більш складними до виконання, саме стратегія абсолютного лідерства за рівнем витрат, на нашу думку, є найбільш ефективною, оскільки дає змогу суб'єктам підприємництва оптимізувати витрати, підвищити ефективність виробничої діяльності та запропонувати продукцію та/або послуги за конкурентними цінами, що є критично важливим для забезпечення базового рівня конкурентоспроможності та утримання для його підвищення у подальшій перспективі.

Слід зазначити, що основою результативної стратегії конкурентоспроможності на зовнішніх ринках є достовірна інформація про структуру ринку, характер конкуренції, а також оцінку внутрішнього потенціалу суб'єкта підприємництва і створення конкурентних переваг та провідних позицій на ринку конкретної держави [4, с. 32].

Забезпечивши базовий рівень конкурентоспроможності та його стабільність, суб'єкти підприємництва можуть переходити до обґрунтування та прийняття стратегічних рішень щодо підвищення своєї конкурентоспроможності.

Серед найбільш ефективних стратегій, які є базою у роботі над підвищенням конкурентоспроможності в умовах глобалізації, вчені у своїх працях зосереджуються на наступних стратегіях: стратегія лідерства на основі низьких витрат, стратегія індивідуалізації, стратегія концентрації на ринковій ніші, стратегія найкращої вартості, стратегія інновацій, стратегія фокусування та стратегія оперативного реагування [4, с. 33; 5, с. 7–8].

Базові стратегії підвищення конкурентоспроможності в умовах глобалізації та їх характеристика наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Базові стратегії підвищення конкурентоспроможності в умовах глобалізації та їх характеристика

| Назва | Характеристика |
|--|--|
| Стратегія лідерства на основі низьких витрат | Перевага у витратах порівняно з конкурентами та можливість стати постачальником більш дешевої продукції або послуг. Недоліком стратегії є вплив таких факторів, як інфляція, зміни у законодавстві, протекціонізм, обмеженість ресурсів тощо |
| Стратегія індивідуалізації | Передбачає прагнення суб'єктом підприємництва розробити унікальну продукцію, аби вона вигідно вирізнялась від конкурентної та за рахунок цього стала більш затребуваною для споживачів |
| Стратегія концентрації на ринковій ніші | Концентрується на вузькому сегменті ринку. Основне завдання полягає у кращому за конкурентів обслуговуванні споживачів обраної ринкової ніші |
| Стратегія найкращої вартості | Поєднує низькі витрати і високу якість. Аби стати виробником із найкращою вартістю, суб'єкту підприємництва треба забезпечити відповідну найкращій вартості якість продукції або послуг, і надати необхідні їм прикмети при нижчих за конкурентів витратах |
| Стратегія інновацій | Передбачає досягнення цілей шляхом впровадження новітніх технологій, принципово нового підходу до звичайних товарів, розробці унікального продукту з метою задоволення існуючих, як усвідомлених, так і неусвідомлених потреб |
| Стратегія фокусування | Використовується переважно невеликими і дрібними суб'єктами підприємництва, які концентрують свою діяльність лише на одному ринковому сегменті і розташовані у невеликих регіонах, тобто діяльність націлена на одне конкретне коло споживачів, що дає змогу краще задовольняти їхні потреби |
| Стратегія оперативного реагування | Полягає у досягненні цілей шляхом миттєвого реагування на інноваційні рішення й адаптацію асортименту відповідно до вимог споживачів. Прикладом успішної реалізації стратегії є підробка одягу і парфумів брендів зі світовим ім'ям |

Джерело: складено за [4, с. 33; 5, с. 7–8]



Серед розглянутих базових стратегій підвищення конкурентоспроможності найефективнішими, на нашу думку, є стратегія лідерства на основі низьких витрат та інновацій. Оскільки перша є основою для залучення споживачів і збереження ринкових позицій, а друга сприяє використанню передових технологій та розробці унікальної продукції або товарів, що дає змогу суб'єктам підприємництва адаптуватися до мінливих ринкових умов і задовольняти потреби споживачів. Комплексне застосування цих стратегій може забезпечити стабільність конкурентоспроможності і сприятиме її підвищенню в умовах глобалізації.

Таким чином, можемо дійти висновку, що на сьогодні не існує єдиної загальноприйнятої стратегії або чіткого комплексу стратегій, які б безперервно та належним чином, забезпечували базовий рівень конкурентоспроможності суб'єкта підприємництва в умовах глобалізації та його підвищення у майбутньому. Це пояснюється тим, що кожен суб'єкт підприємництва є унікальною одиницею бізнес-середовища, і його стан, потреби та ресурси відрізняються від інших суб'єктів підприємництва. Саме тому кожен суб'єкт підприємництва, спираючись на визначену мету, потреби та можливості, може створити такий комплекс стратегій, який буде найбільш ефективним для забезпечення та підвищення конкурентоспроможності в умовах глобалізації.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тимошенко К. В.

Література: 1. Сай Л. П., Назаренко В. Л., Осередчук А. М. Глобалізаційні процеси і участь у них ЄС. *Економіка та суспільство*. 2023. № 50. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2378>. 2. Кривіцька В. В., Зянько В. В. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах нестабільності. *Ефективна економіка*. 2020. № 8. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8118>. 3. Завербний А. С., Макарова Ю. С. Проблеми і потенційні можливості реалізування інноваційних стратегій для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства. *Економіка та суспільство*. 2021. № 34. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/984>. 4. Тульчинська С. О., Радкевич Д. О. Стратегія підвищення конкурентоспроможності українських товаровиробників на світовому ринку. *Economic Synergy*. 2021. № 1. С. 29–37. URL: <https://es.istu.edu.ua/EconomicSynergy/article/view/3>. 5. Тульчинський Р. В., Тульчинська С. О., Ружицький А. В. Стратегії конкурентоспроможності підприємств в умовах макроекономічної нестабільності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 6. С. 5–9. URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=7373&i=0>.

Стаття надійшла до редакції 28.11.2024 р.



ПРАВОВІ АСПЕКТИ ДОГОВОРІВ У СФЕРІ ІТ

УДК 347.6

Петровська Є. М.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розібрано правові аспекти договорів у сфері ІТ, зокрема особливості правового регулювання інтелектуальної власності, захисту конфіденційної інформації та персональних даних. Розглянуто специфічні вимоги до ІТ-договорів та відповідальність сторін за їх порушення.



Ключові слова: ІТ, інтелектуальна власність, захист прав, персональні дані, правове регулювання.



Annotation. The article analyses the legal aspects of IT contracts, in particular, the peculiarities of legal regulation of intellectual property, protection of confidential information and personal data. The article also considers specific requirements to IT contracts and liability of the parties for their breach.

Keywords: IT, intellectual property, rights protection, personal data, legal regulation.



Постановка проблеми. Розвиток інформаційних технологій супроводжується зростанням обсягу договірних відносин у сфері ІТ, що вимагає чітких правових регулювань для захисту прав учасників ринку. Відсутність єдиних стандартів у формуванні ІТ-договорів призводить до неоднозначності у визначенні прав та обов'язків сторін, особливо щодо інтелектуальної власності, захисту конфіденційної інформації та персональних даних. Наразі існують значні розбіжності у вимогах різних юрисдикцій щодо захисту даних і визначення правової відповідальності, що ускладнює міжнародне співробітництво та створює ризики для ІТ-компаній. У зв'язку з цим виникає необхідність розробки ефективних правових механізмів, які забезпечать стабільність договірних відносин та мінімізують ризики для учасників ринку в ІТ-сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Крайні дослідження свідчать про зростаючу роль договорів у сфері інформаційних технологій, які спрямовані на захист інтелектуальної власності та безпосередньо на правове регулювання відносин між сторонами. Науковці, зокрема у статтях «Молодий вчений» (2023) та праці Позової Д. М., підкреслюють, що договори у ІТ-сфері мають вузькоспеціалізований характер, що зумовлено особливостями послуг, таких як програмна розробка, тестування, передача прав на результати розробки та конфіденційність. Також аналізуються питання захисту інтелектуальної власності у межах чинного законодавства, такого як Закон «Про авторське право і суміжні права» та Цивільний кодекс України, що гарантують правову основу для збереження конфіденційності і забезпечення прав сторін на створені продукти.

Таким чином, дослідження підтримують тезу про необхідність вдосконалення правового регулювання ІТ-договорів для створення умов успішної співпраці та захисту інтересів всіх учасників.

Мета статті полягає в аналізі правових аспектів в ІТ-сфері.

Викладення осинового матеріалу досліджень. Договір є документом, що регулює взаємовідносини між замовником і виконавцем послуг. У сфері ІТ він охоплює такі види робіт, як програмна розробка, верстка, тестування, просування тощо. Через специфіку роботи, систему оплати та гнучкість строків, такі договори вважаються вузькоспеціалізованими. Вони забезпечують захист інтересів обох сторін під час виконання технічного завдання. У разі виникнення спірних питань, наприклад, щодо усунення помилок, внесення змін до технічного завдання або проблем з інтеграцією, договір сприяє їх вирішенню шляхом переговорів. Письмова угода допомагає врегулювати строки, оплати та відповідальність за недотримання умов.

ІТ-сектор дуже швидко розвивається, через що постійно зазнає змін. Тому необхідно забезпечити базове оформлення договорів між компаніями та їх партнерами. Отже, ІТ-сфера характеризується існуванням наступних типів договорів.

Таблиця 1

Характеристика договорів в ІТ-сфері

| | |
|---|---|
| Договір про надання послуг | документ про умови роботи між компаніями та замовниками [1, с. 139] |
| Договір про передачу прав інтелектуальної власності | договір про передачу прав на використання інтелектуальної власності [1, с. 139] |
| Договір конфіденційності | гарантує збереження всієї особистої та конфіденційної інформації, що виникає під час роботи [1, с. 139] |
| Договір про спільну діяльність | договір між декількома компаніями з певних питань, здебільшого питань ведення бізнесу [1, с. 139] |
| Ліцензійний договір | дозволяє одній стороні використовувати інтелектуальну власність іншої, за певних умов [1, с. 139] |



Також, як і будь-які інші договори, договори зі сфери ІТ мають власні специфічні вимоги, такі як:

- 1) Специфікація предмета договору: договір має детально описувати послугу або продукт, який надається, а також обсяг робіт, що підлягає виконанню;
- 2) Чіткість формулювань: текст договору має бути написаний зрозумілою мовою, без технічного жаргону та скорочень, також умови мають бути детально та коректно прописані задля уникнення двозначностей;
- 3) Визначення процедури вирішення спорів: у договорі чітко зазначається порядок вирішення можливих спорів – це можуть бути переговори, арбітраж або судовий розгляд;
- 4) Аналізування умов: приділення достатнього часу і зусиль у детальний аналіз умов угоди є запорукою успішної співпраці. Юридичний аналіз допомагає врегулювати правові аспекти, тим самим збалансувавши взаємні зобов'язання та захистивши інтереси сторін;
- 5) Охорона інтелектуальної власності: у галузі ІТ інтелектуальна власність має неабияке значення, тому повсякчасна юридична підтримка забезпечує суцільний захист інтелектуальних здобутків, ідей та запатентованих продуктів.

У ЦКУ достатньо поверхнево та неоднозначно регулюються питання щодо генерування об'єктів інтелектуальної власності за замовленням і використанням. Однак варто звернути увагу на статтю 1112 частину 1, у якій зазначається, що за угодою про створення за замовленням і користуванням об'єктом права інтелектуальної власності одна сторона (творець) дає слово створити об'єкт права інтелектуальної власності відповідно до потреб другої сторони (замовника) та в установлений термін [2].

Метою укладення таких договорів є угода між сторонами для взаємної вигоди – як матеріальної, так і нематеріальної – через взаємні зобов'язання і права. Для початку варто узгодити ключові умови. Згідно з твердженнями цивільного законодавства, вчасності статтями 1112 і 430 Цивільного кодексу, а також спеціальними законами, такими як Закон України «Про авторське право та суміжні права» (бази даних та комп'ютерні програми мають відношення до об'єктів авторського права), такими умовами є: предмет договору, строк реалізації замовлення (генерації об'єкта права інтелектуальної власності), обсяг прав, що переходять до замовника на згенерований об'єкт, термін дії договору, умови користування об'єктом, порядок оплати, а також інші умови, про які хоча б одна зі сторін вимагає досягти згоди [3].

Висновок. Отже, укладання договорів у сфері ІТ є необхідним етапом для чіткого регулювання відносин між замовниками та виконавцями послуг. Такі договори допомагають уникнути конфліктів, захищають права сторін, забезпечують дотримання строків виконання та регулюють порядок оплати й відповідальності. Враховуючи специфіку ІТ, договори мають охоплювати різні аспекти – від передачі прав інтелектуальної власності до захисту конфіденційності. Їхні особливості передбачають точний опис послуг, чіткість формулювань, процедури вирішення спорів, юридичний аналіз умов та захист інтелектуальної власності. Нормативне регулювання, зокрема Цивільний кодекс України та Закон України «Про авторське право та суміжні права», також надає основні орієнтири для структури та змісту договорів в ІТ.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Молодий вчений. 2023. №1 2. URL: <https://molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/6044/5912>. 2. Позова Д. М. Система джерел правового регулювання інформаційно-технологічних відносин. *Часопис цивілістики*. 2017. Вип. 24. 3. Цивільний кодекс України. Верховна Рада України. 2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/435-15>. 4. Правові виклики сучасності: вплив інформаційних технологій на приватно-правові і публічно-правові відносини. Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича. 2023. URL: <http://surl.li/snrudm>. 5. Про авторське право і суміжні права : Закон України від 23.12.1993 р. № 3792-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3792-12#Text>.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2024 р.





ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ДОВГОСТРОКОВІ ТЕМПИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇН СВІТУ

УДК 338.2

Петько А. А.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ інформаційних технологій ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто ключові фактори, що впливають на довгострокові темпи економічного зростання країн світу, за якими вони були об'єднані в кластери. Розглянуто роль фактору «наздоганяючого розвитку», залежності від природних ресурсів та міграції.

Ключові слова: ефективність, економічне зростання, тренд, кластеризація, фактори впливу.

Annotation. The article examines the key factors influencing the long-term economic growth rates of countries worldwide, which were used to group them into clusters. The role of the «catch-up development» factor, dependency on natural resources, and migration is analyzed.

Keywords: efficiency, economic growth, trend, clustering, influencing factors.

Прискорення довгострокових темпів економічного зростання є стратегічною метою країн, адже це сприяє підвищенню рівня життя населення та стабільності економіки. Довгострокове зростання залежить від таких факторів, як інновації, інституційна якість, ефективне використання людського капіталу та фінансових ресурсів. Аналіз цих факторів допоможе формувати політику, спрямовану на сталий розвиток і конкурентоспроможність у глобальній економіці.

Вітчизняні вчені досліджують причини економічного зростання. Теоретичні аспекти висвітлені у роботах Білецької Л. В. [1] та Мельник О. В. [2], тоді як Луняк І. В. [3] аналізує оцінку та темпи зростання національної економіки. Пелех О. Б. [4] порівнює динаміку ВВП з європейськими країнами. Проте вплив факторів на довготривалі темпи зростання залишається поза увагою.

Мета статті полягає в аналізі динаміки економічного зростання у країнах світу та визначенні основних факторів, що впливають на довготривалі темпи зростання ВВП.

Основним показником функціонування економіки є розмір і темпи зростання ВВП країни. Для оцінки темпів зростання пропонується використовувати значення ВВП в доларах в постійних цінах, більш точно відображає довготривалі темпи зростання економіки. В країнах, де інфляція має двозначну цифру, може мати місце штучне викривлення показників для оцінки ВВП. Наприклад, перехресне субсидування комунальних послуг дає можливість занизити інфляцію, що відобразиться на темпах зростання реального ВВП. Розриви між споживчою інфляцією, на яку має вплив адміністративний важіль та базовою інфляцією попиту спонукають некоректний розрахунок частини загальної інфляції. Доларовий ВВП точніше відображає інтеграцію країни у світову економіку та рівень життя, оскільки враховує коливання валютного курсу, що впливають на купівельну спроможність населення та імпортовані товари.

ВВП за ПКС має свої недоліки в тому, що спирається на різницю цін товарів та послуг в країні загалом, не враховуючи регіональну диференціацію в межах країни. Крім того, мешканець країни з високим номінальним ВВП може дозволити собі переїхати до країни з нижчим номінальним ВВП і завдяки більшій купівельній спроможності мати кращий рівень життя, що не враховує показник ВВП ПКС.

Використання ВВП на одного працюючого дозволяє точніше відобразити продуктивність і ефективність саме зайнятих осіб, які безпосередньо впливають на економічне виробництво. ВВП на душу населення включає



також непрацюючу частину населення, яка не бере участі у створенні економічної вартості, через що цей показник більше залежить від демографічних факторів, таких як рівень народжуваності та статеві-вікова піраміда населення.

Спочатку проаналізуємо динаміку зростання ВВП за ПКС на одного працюючого в постійних цінах (долар 2021 року) за останні 35 років (за даними [5]). Точкою відліку було взято 1990 рік як передкризовий рік для країн колишнього соцтабору та проаналізовано динаміку по 2023 рік включно. Окремі відсутні показники було доповнено середніми темпами за найближчі роки та темпами зростання ВВП в цей період. Було взято данні 104 країн, значення показника яких сягає щонайменше 10 % від значення США (15 000 \$ у 2023 році).

Для групування країн за темпами зростання ВВП за ПКС на одного працюючого було застосовано методи ієрархічної кластеризації, зокрема методу Уорда. Результат побудови дендрограми за методом Уорда наведено на рис. 1.

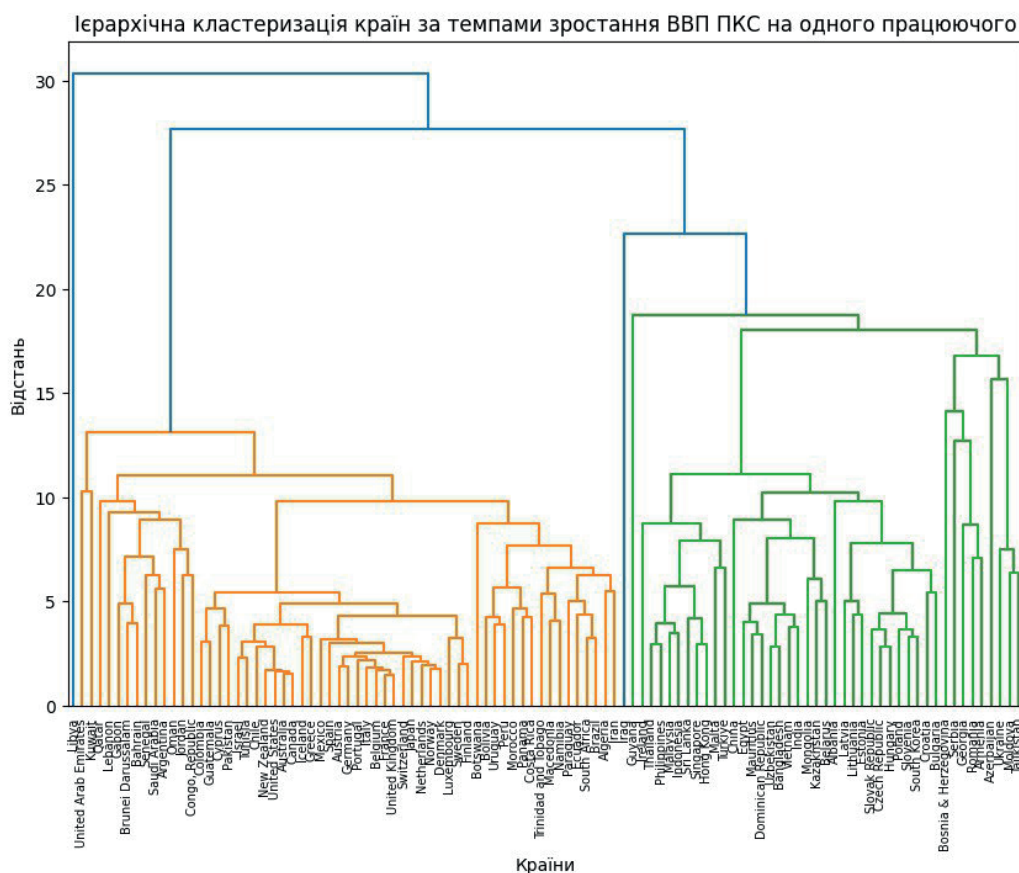


Рис. 1. Ієрархічна кластеризація країн за темпами зростання ВВП ПКС на одного працюючого

За результатом візуального аналізу дендрограм було ухвалено рішення розділити країни на 6 кластерів. На наступному кроці було реалізовано модель кластеризації на основі ітеративного методу k-means.

У побудованій моделі кластеризації існують країни, що найбільше відокремлені від центру свого кластера. Це Ірак (15,08), Гайана (12,85) та окремий одиничний кластер – Лівія. Основними факторами відокремлення цих країн є їхня залежність від обмеженого набору секторів економіки (переважно енергетичного), політична нестабільність та зовнішні економічні впливи (війна в Перській затоці, вторгнення 2003 року та санкції для Іраку, залежність від нафтових доходів та політична нестабільність для Лівії, відкриття нових офшорних нафтових родовищ, що призвело до інвестицій і стрибка в добувній галузі для Гайани).

Загальні темпи приростів ВВП для кожного кластера наведені у табл. 1.



Таблиця 1

Прирости ВВП за ППС на одного працюючого у кластерах

| Кластер | Країни | Кількість країн | Середньорічний приріст ВВП |
|---------|--|-----------------|----------------------------|
| 1 | Ireland, Guyana, Romania, Croatia, Lithuania, Poland, Estonia, Slovak Republic, Latvia, Kazakhstan, Iraq, Bosnia & Herzegovina, Serbia, China, Albania, Vietnam, India | 17 | 3,38 % |
| 2 | Libya | 1 | -1,18 % |
| 3 | Luxembourg, Switzerland, United States, Denmark, Austria, Netherlands, France, Sweden, Finland, Australia, Iceland, United Kingdom, Canada, Israel, Malta, Slovenia, Czech Republic, South Korea, Greece, Portugal, New Zealand, Panama, Hungary, Cyprus, Bulgaria, Trinidad and Tobago, Chile, Uruguay, Egypt, Costa Rica, Mauritius, Belarus, Dominican Republic, Ukraine, Tunisia, Colombia, Guatemala, Morocco, Moldova, Uzbekistan, Bolivia, Bangladesh, Tajikistan, Pakistan | 44 | 1,43 % |
| 4 | Georgia, Armenia, Azerbaijan | 3 | 2,54 % |
| 5 | Singapore, Hong Kong, Turkiye, Malaysia, Macedonia, Botswana, South Africa, Mongolia, Thailand, Sri Lanka, Paraguay, Peru, Indonesia, Philippines | 14 | 1,99 % |
| 6 | Norway, Brunei Darussalam, Qatar, Belgium, Italy, Germany, Saudi Arabia, United Arab Emirates, Spain, Bahrain, Kuwait, Japan, Oman, Gabon, Argentina, Algeria, Iran, Mexico, Jordan, Lebanon, Brazil, Namibia, Ecuador, Congo, Senegal | 25 | 0,22 % |

Джерело: розрахунки автора

Охарактеризуємо окремі кластери. Кластер 1 об'єднує країни з високими темпами економічного зростання, серед яких країни Східної Європи (Литва, Польща) і швидкозростаючі економіки Азії (Китай, В'єтнам, Індія). Зі середньорічним приростом 3,38 % ВВП відображає динаміку розвитку, зумовлену реформами та залученням інвестицій.

Кластер 3 представлений як розвиненими економіками (Люксембург, США, Швейцарія), так і країнами з середнім рівнем доходу (Єгипет, Колумбія), кластер 5 об'єднує економіки Азії та Африки (Сінгапур, Гонконг, Ботсвана), що мають середній темп приросту ВВП у 1,99 %, зумовлений ринковими реформами та розвитком торгівлі.

Кластер 6 включає економіки з низькими темпами зростання (0,22 %) і високим рівнем доходу (Норвегія, Бельгія, Японія), де розвиток обмежений зрілістю економік, впливом нафтової промисловості та демографічними викликами, як старінням населення.

На наступному етапі було визначено фактори впливу на темпи приростів економіки країн світу. Згідно з неокласичною моделлю зростання Солоу, країни з нижчим рівнем капіталу на душу населення зростають швидше завдяки ефективнішому використанню додаткового капіталу. Важливою передумовою цієї гіпотези є здатність бідних країн поступово наближати рівень доходу до розвинених, досягаючи «конвергенції» у довгостроковій перспективі. Було вирішено перевірити цю гіпотезу для країн, ВВП яких сягав принаймні 10 % від значень ВВП за ППС на одного працюючого США (рис. 2).

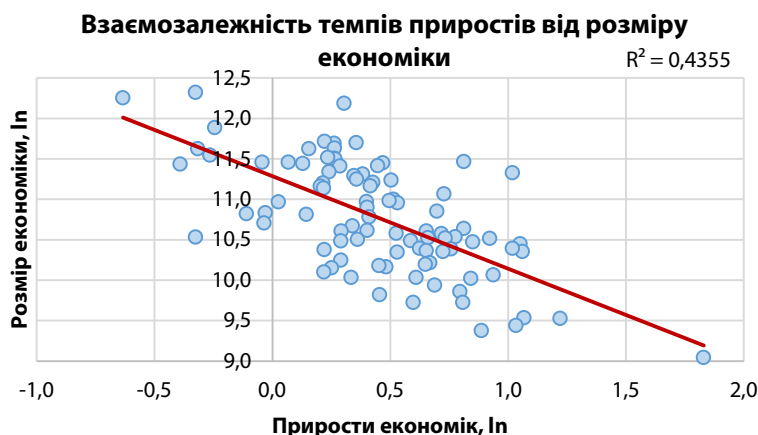


Рис. 2. Залежність темпів приростів економік країн світу в 1990–2023 роках від їхнього розміру в 1990 році

Джерело: розрахунки автора за даними [5]



Значення F-значущості ($4,67E-13$) свідчить про високу статистичну значущість моделі з мінімальною ймовірністю випадкових результатів. Низьке P-значення коефіцієнту нахилу ($-0,394$, $p < 0,05$) підтверджує значний негативний вплив незалежної змінної. Коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,4355$) вказує, що модель враховує значну, хоча й не всю, варіацію залежної змінної. Модель має такий вигляд:

$$\ln(Y) = 11,286 - 1,144 \cdot \ln(X),$$

де $-0,394$ — коефіцієнт нахилу, що показує, що зі збільшенням X на 1 % (в логарифмічному масштабі) Y знижується загалом на 1,144 %.

Отримана регресійна модель частково підтверджує гіпотезу Солоу про конвергенцію, що вказує на обернену залежність між розміром економіки та темпами зростання. Проте темпи зростання найбільш розвинених економік країн світу (Сінгапур, Ірландія, Люксембург) вище за тренд, що показує граничність застосування даної гіпотези.

Наступним чином перевіримо гіпотезу про ступінь впливу на темпи економічного зростання того, наскільки економіка країни залежить від сировинних ресурсів. Для цього було взято параметр загальної ренти за природні ресурси країни у ВВП. При цьому було взято лише ті економіки, де середньорічний показник загальної ренти сягав принаймні 7 %. Результат побудованої моделі зображений на рис. 3.

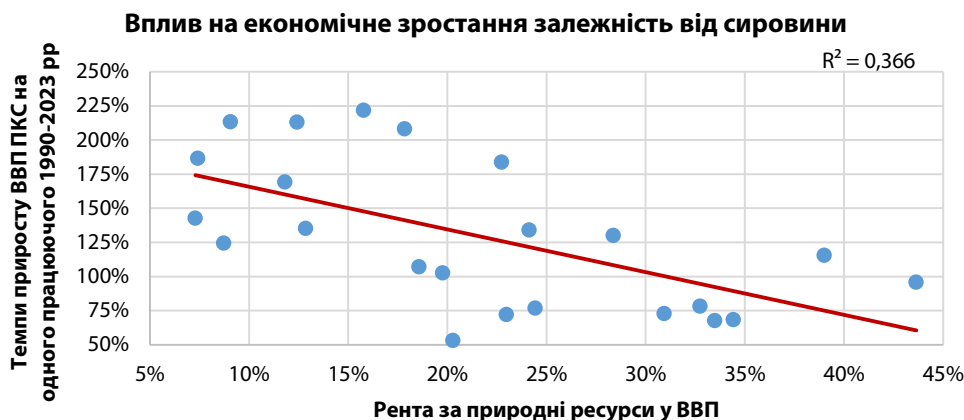


Рис. 3. Залежність темпів економічного зростання країн від ресурсної ренти

Джерело: розрахунки автора за даними [5]

Значення F-статистики ($12,12$, $p = 0,002$) підтверджує статистичну значущість моделі на рівні 5 %. Негативний коефіцієнт ($-3,1277$) свідчить про зворотний зв'язок між часткою природних ресурсів у ВВП і залежною змінною, що підтверджено тестом Стьюдента ($p = 0,002$). Коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,366$) частково пояснює варіації залежної змінної. Модель має такий вигляд:

$$y = 1,970 - 3,128 \cdot x,$$

де y — темпи приросту ВВП ПКС на одного працюючого,

x — відсоток у ВВП природних ресурсів.

Таким чином існує негативний зв'язок між часткою доходів від природних ресурсів у ВВП і темпами економічного зростання, що може вказувати на «ресурсне прокляття»: недорозвиненість інших секторів, низька ефективність інвестицій або корупційні ризики.

Аналіз впливу сальдо міграції (частки за 1990–2023 роки) показав слабкий негативний ефект на зростання ВВП у країнах-реципієнтах. Модель для країн-донорів із відтоком понад 7 % населення за 33 роки вказала на поліноміальний зв'язок ($R^2 = 0,426$, $p = 0,015$), що дозволяє відкинути гіпотезу про відсутність зв'язку.

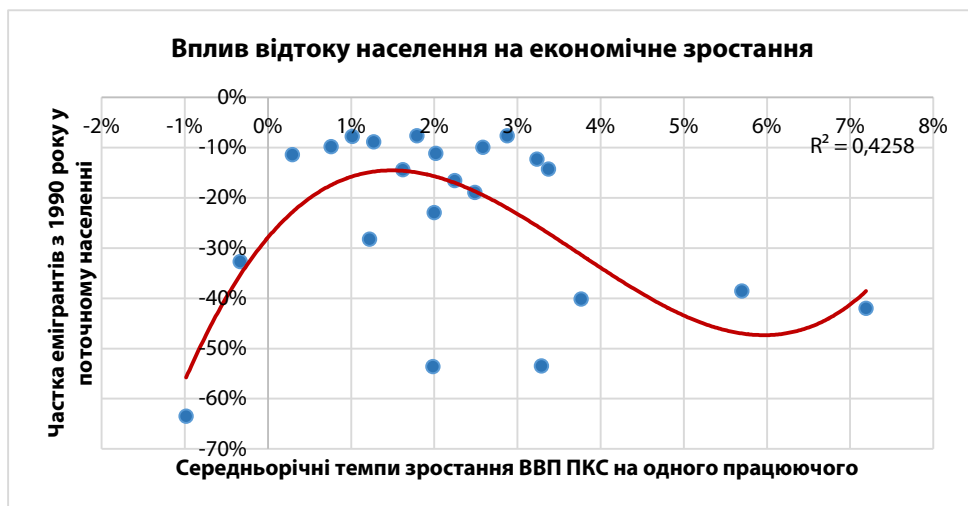


Рис. 4. Вплив фактору еміграції на темпи зростання ВВП ПКС на одного працюючого 1990–2023 рр.

Джерело: складено за [5]

Модель має такий загальний вигляд:

$$y = -27.9916 + 19.5401 \cdot x - 8.1574 \cdot x^2 + 0.7274 \cdot x^3,$$

де y – середньорічні темпи зростання економіки, а x – сукупне сальдо міграції.

Наведена на графіку (рис. 4) модель показує, що приблизно до 2 % середньорічного темпу зростання економіки спостерігається позитивний вплив міграції. Однак після цього зв'язок стає зворотним, і збільшення темпів зростання ВВП супроводжується посиленням відтоком населення, оскільки залежна змінна представлена ВВП на одного працюючого: міграція супроводжується відтоком менш кваліфікованої робочої сили.

Дослідження характеру економічного зростання країн світу є важливим для розуміння динаміки та стабільності розвитку різних регіонів. Порівняння і класифікація економік дозволяють виявити основні рушії зростання та специфічні фактори, що впливають на різні країни, що допомагає у створенні ефективних економічних стратегій і політик. Крім того, класифікація економік за рівнем розвитку та темпами зростання сприяє визначенню ризиків і можливостей для інвестицій, міжнародної торгівлі та економічної співпраці.

Підтверджено негативний зв'язок між розміром економіки в базовому періоді, а також сировинним характером економіки. Для довгострокового забезпечення темпів зростання ефективності економіки, що перевищують загальносвітові, слід обмежувати міграційний приріст населення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Прокопович С. В.

Література: 1. Білецька Л. В., Білецький О. В., Савич В. І. Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка) : підручник. Київ : 2009. 685 с. 2. Макроекономіка: базовий курс : навч. посіб. / [І. Й. Малий, І. Ф. Радіонова, Т. Ф. Куценко, Н. В. Федірко та ін.]. Київ. : КНЕУ, 2016. 254 с. 3. Луняк І. В., Столетова І. Г. Аналіз динаміки ВВП України та Європи. *Академічні візії*. 2023. Вип. 20. С. 7. 4. Пелех О. Б. Аналіз динаміки ВВП України в контексті європейського розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Вип. 23, ч. 2. С. 60–65. 5. World DataBank. URL: <http://databank.worldbank.org>.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2024 р.



СУТНІСТЬ СТРАТЕГІЧНИХ ПОЗИЦІЙ ТА РОЛЬ ЇХ ОЦІНЮВАННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.21

Подольська С. Ю.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто зростання ролі стратегічних позицій підприємства та обумовлено необхідність їх оцінювання у сучасних умовах господарювання. Вивчено сутність поняття «стратегічна позиція» підприємства та визначено її складові.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегічна позиція, складові стратегічної позиції підприємства, стратегічна зона господарювання.



Annotation. The article examines the growth of the role of strategic positions of the enterprise and determines the need for their evaluation in modern business conditions. The essence of the concept of «strategic position» of the enterprise was studied and its components were determined.

Keywords: strategic management, strategic position, components of the strategic position of the enterprise, strategic zone of management.



Сучасні економічні умови обумовлені складністю і нестабільністю бізнес-середовища, що вимагає від підприємств гнучкості та швидкої адаптації. Постійні зміни на ринку, технологічні інновації, економічні та політичні виклики змушують компанії активно аналізувати середовище і розробляти стратегії, що допоможуть ефективно реагувати на загрози та використовувати можливості. У зв'язку з цим особливе значення отримує стратегічне управління – як тривалий, послідовний та взаємопов'язаний процес, спрямований на підтримку діяльності підприємства відповідно до його оточення в складних умовах високої мобільності зовнішнього середовища [1]. Стратегічне управління спрямоване на формування конкурентних переваг підприємства і створення ефективної стратегічної позиції, що забезпечать майбутню життєздатність організації в складних та мінливих умовах. Процес стратегічного управління передбачає розробку стратегій, спрямованих на забезпечення виняткової пропозиції на ринку товарів і послуг, яка здатна забезпечити конкурентоспроможність підприємства не лише у теперішньому, а й у майбутньому періодах. Передумовою розробки стратегій є стратегічне позиціонування підприємства та оцінювання його стратегічних позицій [2, с. 78].

Питання формування стратегічних позицій підприємства розглядали в своїх роботах Ансоф І., Аакер Д., Любохинець Л., Поплавська О., Отенко І., Сумець О. та інші. Але складні сучасні умови обумовлюють подальші дослідження щодо сутності стратегічних позицій підприємства та необхідності їх оцінювання для забезпечення розвитку суб'єктів господарювання в стратегічній перспективі.

Метою статті є визначення сутності стратегічних позицій та ролі їх оцінювання в перспективному розвитку підприємства.

Сутність і роль стратегічних позицій підприємства пов'язані з його довгостроковими цілями, здатністю протистояти конкурентам та адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Прийнято вважати, що стратегічна позиція підприємства визначається його місцем на конкретному ринковому сегменті, а також здатністю покращувати або, принаймні, стабільно утримувати свою конкурентну позицію [3].

На думку Сумець О. М., «стратегічна позиція – це стартовий граничний стан системи для досягнення стратегічних цілей». Метою вивчення стратегічної позиції є забезпечення життєздатності підприємства у майбутньому [4, с. 156].



Питанням оцінювання та планування стратегічних позицій увагу приділяли ще засновники теорії стратегічного управління Аакер Д., Ансоф І. та інші, які стратегічні позиції підприємства розглядали не тільки як сучасний стан системи, а й напрямки подальшого посилення стратегічної активності підприємства відповідно до його стратегічних цілей [5, с. 263].

Стратегічна позиція охоплює як поточне (існуюче), так і перспективне (бажане) положення підприємства на ринку, яке забезпечує досягнення його стратегічних цілей, враховуючи вплив сукупності факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Отже стратегічна позиція є сукупністю переваг і можливостей, які підприємство займає на ринку, а також напрямків розвитку, що забезпечують його успішність в зонах стратегічного господарювання:

- конкурентне положення на ринку (в певній ринковій ніші): стратегічна позиція визначає місце підприємства серед конкурентів, а також його можливість підтримувати чи покращувати свої позиції. Це може включати унікальні переваги, такі як якість продукції, інноваційність, цінова політика або специфічні послуги;
- створення цінності для клієнта: стратегічна позиція повинна враховувати потреби та очікування цільового ринку, пропонуючи рішення, які відповідають цим потребам краще, ніж пропозиції конкурентів. Це підвищує лояльність клієнтів і сприяє довгостроковому успіху;
- ресурсна база та компетенції: розміщення підприємства визначається доступом до ресурсів та розвиненими компетенціями, що допомагають створювати додаткову цінність і дають конкурентні переваги.

Отже оцінювання стратегічних позицій вітчизняних підприємств є особливо актуальним у сучасних умовах, коли економіка країни стикається зі значними викликами. Це дозволяє підприємствам визначити свої сильні та слабкі сторони, адаптуватися до змін у ринковому середовищі та забезпечувати довгострокову конкурентоспроможність.

Оцінка стратегічних позицій допомагає вітчизняним компаніям:

1. Реагувати на зміни в економіці та законодавстві – в умовах економічної нестабільності, змін оподаткування та зовнішніх обмежень підприємства потребують ясного розуміння свого становища для прийняття обґрунтованих рішень.
2. Забезпечувати конкурентні переваги – аналізуючи ринкове середовище, компанії можуть ефективно адаптувати свої стратегії, підвищувати ефективність роботи, оптимізувати виробничі процеси та зменшувати витрати.
3. Прогнозувати ризики та можливості – виявлення можливих загроз і шансів для бізнесу є запорукою його стабільного розвитку та зростання. Це особливо важливо в умовах турбулентності, що впливає на всі сфери господарювання.
4. Розвивати інновації – розуміння стратегічного положення сприяє впровадженню інновацій і підвищенню ефективності управління, що необхідно для конкурентного розвитку в сучасних умовах.

Тому оцінювання стратегічних позицій є важливим етапом у процесі управління, який дозволяє адаптуватися до динамічного середовища, підвищувати ефективність і забезпечувати стабільне зростання вітчизняних підприємств.

Таким чином, роль стратегічних позицій для підприємства розкривається через формування таких складових (рис. 1):



Рис. 1. Роль стратегічних позицій для підприємства



- забезпечення конкурентних переваг: стратегічна позиція сприяє досягненню переваг над конкурентами через кращу якість, інноваційність, клієнтський сервіс чи економічність процесів. Це дає можливість отримати більш високий ринковий відсоток або захопити нішу, яка є менш доступною для інших учасників ринку;
- підвищення стійкості до ризиків: чітко сформована стратегічна позиція допомагає компанії адаптуватися до змін на ринку, таких як економічні коливання, зміна уподобань клієнтів або нові регулювання. Це знижує ймовірність втрати конкурентоспроможності в умовах мінливого середовища;
- оптимізація ресурсів: стратегічна позиція дозволяє спрямувати ресурси в ті сфери діяльності, які мають максимальний потенціал для створення вартості та розвитку. Це допомагає зосередити зусилля на ключових напрямках, замість розпорошення ресурсів;
- формування чітких цілей та орієнтирів: завдяки визначенню стратегічної позиції підприємство може формувати цілі, які забезпечують його рух у бажаному напрямку. Це впливає на планування, розробку нових продуктів, вихід на нові ринки та удосконалення внутрішніх процесів.

Таким чином, стратегічна позиція – це своєрідна точка опори для підприємства, яка допомагає йому створювати і підтримувати конкурентні переваги, ефективно використовувати ресурси і адаптуватися до мінливих умов ринку. Це обумовлює посилення уваги до оцінювання існуючої стратегічної позиції з метою визначення подальших напрямків розвитку підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Селезньова Г. О.

Література: 1. Захарчук Н. Сутність та еволюція стратегічного управління підприємствами. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2022. № 6. Т. 2. С. 110–114. URL: <https://orcid.org/0000-0001-5486-3635>. 2. Романенко О. О., Олійник Т. В. Інструментарій стратегічного позиціонування підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 34. С. 78–82. URL: http://bses.in.ua/journals/2018/34_2018/17.pdf. 3. Антикризове управління підприємством. URL: <https://library.if.ua/book/6/702.html>. 4. Сумець О. М. Стратегічний менеджмент : підручник. Харків : ХНУВС, 2021. 208 с. 5. Отенко І. П., Кошарная П. С. Аналітичне забезпечення стратегічної позиції підприємства. *Проблеми економіки*. 2013. № 4. С. 262–267. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2013-4_0-pages-262_267.pdf.

Стаття надійшла до редакції 09.11.2024 р.



МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ПОЗИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.21

Подольська С. Ю.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто методи оцінювання стратегічних позицій підприємства та їх особливості. Акцент зроблено на методах оцінювання стратегічних позицій щодо ресурсного забезпечення та формування конкурентних переваг підприємства, оцінювання існуючої стратегії та можливостей реалізації обраної стратегії.



Ключові слова: стратегічні позиції, методи оцінювання стратегічних позицій, методи аналізу внутрішнього середовища, методи аналізу зовнішнього середовища.



Annotation. . The article examines the methods of evaluating the strategic positions of the enterprise and their features. Emphasis is placed on the methods of evaluating strategic positions regarding resource provision and the formation of competitive advantages of the enterprise, evaluating the existing strategy and the possibilities of implementing the chosen strategy.

Keywords: strategic positions, methods of evaluating strategic positions, methods of internal environment analysis, methods of external environment analysis.



Оцінювання стратегічних позицій підприємства в сучасних умовах є необхідним через посилення динаміки ринкових змін, технологічного прогресу та конкуренції. Ця оцінка дозволяє підприємству визначити свої сильні й слабкі сторони, можливості для зростання та потенційні загрози, що сприяє ефективному реагуванню на зовнішні виклики. Крім того, оцінка стратегічної позиції допомагає виявити конкурентні переваги та коригувати стратегію, зосереджуючи ресурси на ключових напрямках для підтримки та зміцнення своїх позицій на ринку. Це стає основою для прийняття обґрунтованих рішень, які сприяють стабільності та успішному розвитку в умовах невизначеності та постійних змін.

Проблематиці здійснення стратегічного аналізу приділяється багато уваги вітчизняними та зарубіжними фахівцями, такими як: Ансофф І., Карлофф Б., Портер М., Томпсон А., Стрікленд А., Добровенко О., Кіндрацька Г., Полонець В., Дикань О., Томчук О. та ін. Проте оцінювання стратегічних позицій підприємства має певні особливості та потребує подальших досліджень щодо використання різноманітних методів оцінювання.

Метою статті є дослідження методів оцінювання стратегічних позицій підприємства з урахуванням їх особливостей.

Діяльність зі стратегічного управління спрямована на створення та утримання стратегічної позиції, яка забезпечить майбутню життєздатність організації в умовах, що постійно змінюються. Розуміння стратегічних позицій підприємства передбачає їх аналіз та оцінювання за допомогою різних методів.

Щоб оцінити конкретну стратегічну позицію компанії, важливо знайти відповіді на такі запитання:

1. Наскільки ефективною є поточна стратегія?
2. Які сильні та слабкі сторони компанії, які можливості відкриті перед нею та які загрози можуть виникати?
3. Чи відповідають ціни та витрати компанії рівню конкурентоспроможності?
4. Наскільки стабільною є конкурентна позиція компанії?
5. Які стратегічні виклики стоять перед компанією?

Оскільки стратегічна позиція підприємства визначається його місцем на конкретному ринковому сегменті, а також здатністю покращувати або, принаймні, стабільно утримувати свою конкурентну позицію, то задля її оцінювання використовуються методи аналізу, як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Основні інструменти для аналізу внутрішнього середовища включають:

- SWOT-аналіз (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) – допомагає виявити сильні та слабкі сторони підприємства порівняно з конкурентами та визначити, як краще використовувати внутрішні ресурси;
- аналіз ціннісного ланцюжка – дозволяє визначити основні та підтримуючі бізнес-процеси, які додають цінність продукту і забезпечують конкурентні переваги;
- оцінка фінансової стійкості та рентабельності – сприяє визначенню фінансової здатності підприємства інвестувати у розвиток, витримувати економічні коливання та забезпечувати прибутковість;
- аналіз людського капіталу – досліджує компетенції працівників, мотиваційні системи та управлінські навички, що забезпечують ефективність діяльності.

Окрім цього, для визначення стратегічних позицій рекомендують використовувати такі методи, як [1; 2; 3]: SNW-підхід, GAP-аналіз, складання профілю середовища; портфельні методи; аналіз LOTS; PIMS-аналіз тощо. Окремо слід застосовувати методи, які спрямовані на аналіз наявної стратегії та здатностей підприємства щодо



впровадження обраної стратегії з точки зору рівня менеджменту підприємства. До таких методів можна віднести систему 7 «S» Мак-Кінсі, VMOST-аналіз, SPACE-аналіз.

Система 7 «S» Мак-Кінсі – це модель стратегічного аналізу та управління, розроблена консалтинговою компанією McKinsey & Company, яка призначена для оцінки і покращення внутрішньої ефективності організації, забезпечення її узгодженості та адаптивності до змін [4]. Модель допомагає зрозуміти, як взаємодіють різні елементи компанії, і забезпечує цілісний підхід до побудови стратегії. Модель складається із семи елементів, які умовно діляться на «жорсткі» (стратегія (strategy), структура (structure), системи (systems)) і «м'які» (спільні цінності (shared values), стиль (style), склад працівників (staff), навички (skills)).

Модель 7 «S» Мак-Кінсі підкреслює важливість інтеграції та узгодженості всіх елементів. Зміни в одному з компонентів потребують корекції інших для збереження цілісності та ефективності системи. Результат аналізу показує, наскільки збалансовані між собою деякі аспекти внутрішнього середовища, і, таким чином, може розробити нову стратегію, враховуючи не тільки «жорсткі», але і «м'які» елементи.

VMOST: тобто Vision (бачення), Mission (місія), Objectives (цілі), Strategy (стратегія) та Tactical (тактика) [5]. Аналіз VMOST – це інструмент стратегічного планування, розроблений для забезпечення внутрішньої узгодженості та злагодженості різних елементів бізнесу. Розподіл стратегії на Видіння, Місію, Цілі, Стратегії та Тактики дозволяє організовано і методично оцінювати свої основні стратегії та забезпечувати узгодженість на кожному рівні. Така узгодженість має вирішальне значення для досягнення довгострокового успіху та максимізації впливу ділових починань компанії.

SPACE-аналіз (Strategic Position and Action Evaluation) – це метод стратегічного планування, який дозволяє оцінити поточну стратегічну позицію компанії та визначити, який напрямок розвитку та дії варто обрати для досягнення цілей. SPACE-аналіз особливо корисний для підприємств, які хочуть зрозуміти свій потенціал на ринку, рівень конкуренції, ризики та можливості. Він включає оцінку чотирьох основних факторів: фінансова сила (Financial Strength, FS), конкурентні переваги (Competitive Advantage, CA), стабільність середовища (Environmental Stability, ES), привабливість галузі (Industry Attractiveness, IA).

SPACE-аналіз надає компаніям комплексну оцінку їхнього стратегічного положення, дозволяє побачити не лише внутрішні сильні та слабкі сторони, а й врахувати зовнішні загрози і можливості. Це допомагає вибудувати чіткий план дій та адаптуватися до динамічних умов ринку.

Для оцінювання чинників зовнішнього середовища можуть використовуватися різні методи, які розглядаються багатьма науковцями [1; 2; 3; 7]: модель п'яти сил конкуренції М. Портера, аналіз стратегічних груп, аналіз сегментації споживачів, аналіз споживчої цінності, STEEP – аналіз, метод «5x5» М. Х. Мескона, концепція рушійних сил, побудова конкурентного профілю, конкурентний бенчмаркінг, аналіз ключових факторів успіху (Key Success Factors), аналіз сценаріїв (Scenario Analysis) та ін.

Кожний з методів (моделей) має певні особливості та передбачає визначення різних моментів щодо стратегічних позицій підприємства. Вибір конкретного методу або комбінації кількох методів залежить від галузі та стратегічних цілей компанії. Використання декількох методів дозволяє отримати більш точну картину зовнішнього середовища та забезпечує гнучкість у розробці стратегічних рішень.

Найбільш узагальненим є SWOT-аналіз. SWOT-аналіз – потужний інструмент стратегічного планування, який дозволяє виявити внутрішні сильні та слабкі сторони підприємства, а також зовнішні можливості та загрози. SWOT-аналіз не потребує складних методик і може бути проведений у короткі терміни з використанням внутрішніх ресурсів компанії. Це дозволяє залучити працівників різних рівнів для оцінки компанії та зрозуміти стратегічне становище без залучення дорогих експертів. Цей метод підходить для компаній будь-яких масштабів і галузей, дозволяючи оцінити різні аспекти діяльності – від загальної стратегії до реалізації окремих проектів. Він може бути застосований у будь-якому секторі, де є потреба в стратегічному плануванні.

Завдяки поєднанню аналізу внутрішнього середовища (сильні та слабкі сторони) з оцінкою зовнішнього (можливості та загрози) SWOT допомагає розробити гнучкі стратегії. Це дозволяє врахувати ключові аспекти, які можуть вплинути на конкурентоспроможність і адаптивність компанії на ринку. Після проведення SWOT-аналізу компанія може легко визначити, які ресурси слід розвивати для зміцнення сильних сторін, як мінімізувати слабкі місця, використати можливості та захистити себе від загроз. Це сприяє більш зваженому прийняттю рішень і підвищенню стійкості компанії на ринку.



Таким чином, в процесі оцінювання стратегічних позицій підприємства використовуються різноманітні методи, які спрямовані на визначення певних питань і проблемних сторін діяльності підприємства та його оточення. Застосування різних методів та інструментів оцінювання дозволяє підприємствам систематизувати знання про себе та ринок і ухвалити управлінські рішення щодо розробки ефективної стратегії.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Селезньова Г. О.

Література: 1. Артюшок В. Методи та моделі стратегічного аналізу у системі бізнес-планування. *Економіка та суспільство*. 2022. № 44. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-61>. 2. Дикань О. В., Крихтіна Ю. О., Фролова Н. Л. Актуальні методи стратегічного аналізу бізнес-середовища підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2021. Вип. 1 (24). С. 78–81. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2021/1_24_ukr/15.pdf. 3. Томчук О. Ф., Градомська І. О. Використання методів стратегічного управлінського аналізу під час прийняття управлінських рішень. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 41. С. 307–312. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/41_2020_ukr/52.pdf. 4. McKinsey's 7-S Change Management Model. URL: <https://www.maxzosim.com/mckinseys-7-s-change-management-model/>. 5. Guide to VMOST Analysis. URL: <https://getlucidity.com/strategy-resources/guide-to-vmost-analysis/>. 6. Москалюк Г. О., Збиковська Н. О. Spase-аналіз як метод оцінювання корпоративної соціальної відповідальності задля поліпшення потенціалу стратегічного розвитку підприємства. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2023. № 3-4 (304–305). С. 87–97. URL: <http://n-visnik.oneu.edu.ua/collections/2023/304-305/page.php?id=abstract/ukr/87-97>. 7. Сумець О. М. Стратегічний менеджмент : підручник. Харків : ХНУВС, 2021. 208 с.

Стаття надійшла до редакції 09.11.2024 р.



УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

УДК 658:005.334

Поляков І. В.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено вплив управління ризиками на забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах сучасної економіки. Розглянуто основні методи та інструменти ризик-менеджменту, такі як сценарний аналіз, Монте-Карло моделювання та Value at Risk. Запропоновано практичні рекомендації щодо інтеграції управління ризиками в стратегію компанії для підвищення її стійкості до ринкових коливань і несприятливих подій.

Ключові слова: управління ризиками, конкурентоспроможність, бізнес-стратегія, аналіз ризиків, інструменти ризик-менеджменту.





Annotation. The article examines the role of risk management in ensuring enterprise competitiveness in a modern economic environment. Key risk management methods and tools, such as scenario analysis, Monte Carlo simulation, and Value at Risk, are discussed. Practical recommendations are proposed for integrating risk management into company strategy to enhance resilience against market fluctuations and adverse events.

Keywords: risk management, competitiveness, business strategy, risk analysis, risk management tools.



Постановка проблеми в загальному вигляді. У сучасних умовах ринкової економіки та високої конкуренції підприємства стикаються з численними викликами, пов'язаними із нестабільністю ринкових умов, зміною попиту, розвитком технологій, законодавчими змінами та іншими факторами. Для забезпечення стійкості бізнесу та підвищення його конкурентоспроможності необхідно активно застосовувати ефективні підходи до управління ризиками, що дозволить мінімізувати негативний вплив зовнішніх і внутрішніх факторів і підвищити адаптивність підприємства до ринкових змін. Постановка цієї проблеми є особливо актуальною в умовах посилення глобальної конкуренції, коли управління ризиками перетворюється на важливий інструмент стратегічного планування.

Управління ризиками дозволяє підприємствам не лише уникати потенційних загроз, але й вчасно використовувати можливості для розвитку, які виникають на ринку. Здатність своєчасно ідентифікувати, оцінити та впроваджувати превентивні заходи для подолання ризиків сприяє стабільності діяльності підприємства та зростанню його ринкової частки. Управління ризиками безпосередньо впливає на фінансові результати підприємства, його репутацію, рівень довіри з боку клієнтів і партнерів, що є ключовими аспектами для збереження та зміцнення конкурентних позицій на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні дослідження демонструють, що інтеграція ризик-менеджменту у стратегічні процеси бізнесу дозволяє підприємствам не лише ефективно мінімізувати втрати, а й посилювати свої позиції на ринку. Серед проаналізованих компаній: Deloitte, PwC, JPMorgan. Аналіз цих досліджень свідчить, що управління ризиками стає важливим елементом довгострокової стратегії для підприємств усіх галузей. Впровадження інновацій, інтеграція ESG-факторів та цифровізація є ключовими напрямками, які дозволяють підвищити стійкість та конкурентоспроможність організацій.

Метою цього дослідження є аналіз і обґрунтування ролі управління ризиками у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. Сфера управління ризиками в контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства є активно досліджуваною темою, особливо в умовах посилення нестабільності ринкових умов. У наукових роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників, таких як Д. Хілсон, П. Кенді та М. Шеррінг, приділяється значна увага теоретичним основам управління ризиками, класифікації ризиків, методології їх ідентифікації та аналізу, а також розробці підходів до мінімізації їхнього впливу на діяльність підприємства. Наприклад, у своїх роботах П. Кенді зосереджується на управлінні фінансовими ризиками, підкреслюючи необхідність використання фінансових інструментів для захисту від можливих коливань ринку, а М. Шеррінг акцентує увагу на важливості розробки адаптивних стратегій для зниження впливу ризиків [1; 2].

Одним із важливих напрямів досліджень є впровадження цифрових технологій для підвищення ефективності управління ризиками. У сучасних умовах компанії, такі як Amazon і Microsoft, використовують системи управління ризиками, засновані на технологіях великих даних (Big Data), що дозволяють отримувати більш точні прогнози та оперативно реагувати на зміни. Amazon, наприклад, застосовує машинне навчання для прогнозування ризиків у ланцюзі поставок, що дозволяє мінімізувати затримки та забезпечити безперебійність постачання товарів до споживачів. Аналогічно Microsoft використовує алгоритми Штучного Інтелекту для оцінки ризиків кібербезпеки, що дозволяє вчасно запобігати потенційним загрозам для цифрових продуктів і послуг компанії.

Попри активний розвиток теоретичних і практичних підходів до управління ризиками, залишаються недосліджені аспекти, що потребують додаткової уваги. Один із них стосується управління нефінансовими ризиками, такими як екологічні, соціальні та репутаційні ризики, які відіграють дедалі важливішу роль у сучасному бізнесі. Наприклад, компанія Tesla, зосереджена на електромобілях, зіткнулася з репутаційними ризиками через затримки в доставці продукції та неодноразові скарги клієнтів на якість обслуговування. Відсутність ефективної стратегії управління репутаційними ризиками призвела до зниження рівня



довіри клієнтів, що вплинуло на конкурентоспроможність компанії. Системне дослідження таких ризиків допомогло би підприємствам знизити їхній негативний вплив на бізнес.

Іншим важливим аспектом є відсутність універсальних стратегій управління ризиками для малих і середніх підприємств (МСП), які мають обмежені фінансові ресурси та більше піддаються негативному впливу ринкових коливань. Наприклад, у дослідженнях компанії Deloitte вказується, що лише 37 % малих підприємств мають стратегію управління ризиками, тоді як серед великих корпорацій цей показник перевищує 75 % [3]. Малі підприємства часто стикаються з фінансовими труднощами, що обмежує їхню здатність швидко адаптуватися до змін на ринку. У цьому контексті важливим є розвиток адаптованих інструментів для малих підприємств, що враховують їхні обмежені ресурси та унікальні ризики.

Таким чином, необхідне подальше дослідження різних видів ризиків та їхнього впливу на конкурентоспроможність підприємств. Особливий інтерес становить розробка інтегрованих підходів до управління ризиками, зокрема для малих і середніх підприємств, що допоможе підвищити їхню стійкість до зовнішніх викликів та забезпечити стабільний розвиток у сучасних конкурентних умовах.

Сьогодні підприємства активно застосовують методи управління ризиками, які допомагають уникати, зменшувати, передавати або приймати ризики залежно від їх рівня критичності. Основні методи, а саме уникнення ризиків, застосовуються для запобігання діяльності в особливо ризикованих зонах, що може бути актуально, наприклад, для фінансових компаній, які відмовляються від ринків із високою волатильністю. Також застосовується зменшення ризику, яке включає диверсифікацію активів, постачальників або продукції для мінімізації впливу одного джерела ризику на всю діяльність компанії.

Відповідно до звіту компанії PwC, підприємства, що використовують диверсифікацію поставок, скорочують ризики простоїв на 35 % [4]. Наприклад, компанія Toyota, диверсифікуючи свої постачання запчастин у різні країни, скоротила ризики порушення ланцюга постачання та уникла значних фінансових втрат під час пандемії COVID-19. У результаті Toyota змогла зберегти стабільну конкурентоспроможність, тоді як інші автовиробники зазнали значних проблем через нестачу компонентів [5].

Інші методи, такі як передача ризиків, включають використання страхування, хеджування валютних ризиків або контрактів із фіксованою ціною на сировину. За даними Deloitte, 60 % підприємств у секторі важкої промисловості використовують страхування для захисту від економічних ризиків і ризиків, пов'язаних із коливаннями вартості сировини. Згідно з дослідженням, ці підприємства змогли скоротити витрати, пов'язані з економічними ризиками, на 15–20 % на рік [6].

Таблиця 1

Вплив методу управління ризиками на бізнес-процеси

| Метод управління ризиками | Вплив на бізнес-процеси | Приклад із практики |
|---------------------------|--|---|
| Уникнення ризиків | Зменшення збитків від ризикованих операцій | Відмова від ринків із високою волатильністю |
| Зменшення ризику | Підвищення стійкості шляхом диверсифікації | Toyota, яка диверсифікувала ланцюг постачання |
| Передача ризиків | Мінімізація фінансових втрат через страхування | Страхування валютних ризиків у великих компаній |

Сучасні методи оцінки ризиків включають як кількісні, так і якісні підходи. Кількісні методи оцінки ризиків, такі як Value at Risk (VaR), дозволяють розрахувати можливі фінансові втрати у конкретний часовий період із урахуванням імовірності події. Метод VaR є одним із найбільш популярних у фінансових установах: банки та фінансові компанії використовують його для оцінки кредитних і ринкових ризиків, що допомагає знижувати фінансові втрати. Наприклад, JPMorgan використовує VaR для оцінки можливих втрат, а в 2023 році цей показник зменшився на 25 % після впровадження додаткових заходів управління ризиками [7].

Іншим важливим інструментом є Монте-Карло-моделювання, яке дозволяє проводити сценарний аналіз за допомогою численних симуляцій. Цей метод активно використовується у виробничих компаніях для прогнозування цін на сировину та товарів. Наприклад, у компанії Nestlé за допомогою Монте-Карло-моделювання вдалося передбачити зростання цін на какао, що дозволило компанії скоротити витрати на закупівлю сировини на 10 % шляхом укладання довгострокових контрактів.



Сценарний аналіз є одним із ключових методів для управління ризиками. Він дозволяє передбачати можливі зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі. У логістичній компанії DHL сценарний аналіз використовується для прогнозування можливих затримок у доставці товарів. Згідно з дослідженням, застосування цього методу дозволило зменшити витрати на логістику на 12 % і підвищити рівень задоволеності клієнтів на 15 %.

Таблиця 2

Інструменти оцінки ризиків

| Інструмент оцінки ризиків | Опис інструменту | Приклад використання |
|---------------------------|---|--|
| Value at Risk (VaR) | Оцінка максимальних фінансових втрат | Використовується у банках для зниження ризиків |
| Монте-Карло-моделювання | Прогнозування цін за допомогою сценаріїв | Використовується в Nestlé для планування закупівлі |
| Сценарний аналіз | Прогнозування ризиків у внутрішньому середовищі | DHL прогнозує затримки у логістиці |

Результати застосування методів управління ризиками свідчать про значний позитивний вплив на конкурентоспроможність підприємств. Згідно з дослідженням Boston Consulting Group (BCG), компанії, які активно застосовують інструменти управління ризиками, мають вищу на 20 % ймовірність збереження стабільного фінансового стану під час кризових періодів. Наприклад, використання системного підходу до управління ризиками дозволило компанії Apple мінімізувати вплив коливань валютних курсів на свої фінансові показники, забезпечуючи стійкий приріст прибутку протягом останніх п'яти років [8].

У табл. 3 наведено порівняння волатильності прибутку компаній, які активно використовують ризик-менеджмент, та тих, які не застосовують інтегровані системи управління ризиками. Як видно, перша група демонструє меншу волатильність у показниках прибутковості, що свідчить про стабільність та гнучкість бізнесу у відповідь на зовнішні ризики [9].

Таблиця 3

Порівняння волатильності прибутку компаній із впровадженням та невпровадженням ризик-менеджментом

| Рік | Компанії з ризик-менеджментом (%) | Компанії без ризик-менеджменту (%) |
|------|-----------------------------------|------------------------------------|
| 2020 | 3.5 | 8.2 |
| 2021 | 4.1 | 7.5 |
| 2022 | 3.8 | 8.1 |
| 2023 | 4.0 | 9.3 |

Дані таблиці 3 свідчать, що застосування управління ризиками дозволяє знижувати волатильність фінансових показників, що в умовах нестабільності ринку є критично важливим для збереження конкурентоспроможності. Це підтверджує доцільність інтеграції ризик-менеджменту як невід'ємного компонента стратегії підприємства [9].

У процесі дослідження було встановлено, що ефективне управління ризиками є критично важливим елементом для забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах нестабільного ринкового середовища. Застосування методів уникнення, зменшення та передачі ризиків, а також інтеграція сучасних інструментів, таких як Value at Risk (VaR), Монте-Карло-моделювання та сценарний аналіз, сприяють підвищенню гнучкості та стабільності підприємства. Підприємства, що активно впроваджують ризик-менеджмент у свої бізнес-процеси, демонструють меншу волатильність фінансових показників і мають вищий рівень довіри з боку клієнтів та партнерів. Це підтверджується практичними прикладами успішних компаній, таких як Toyota, Nestlé, та Apple, що активно використовують системи управління ризиками для збереження конкурентних переваг [10].



Висновки. Управління ризиками має стати частиною загальної стратегії компанії, а не лише реактивним заходом. Важливо, щоб рішення щодо ризиків приймалися на рівні вищого керівництва і враховувалися у довгостроковому плануванні.

Рекомендується активне використання цифрових технологій, зокрема аналітичних інструментів на основі великих даних і штучного інтелекту, для підвищення точності прогнозування ризиків. Це дозволить підприємству швидше адаптуватися до ринкових змін та вживати превентивних заходів.

Для зниження залежності від одного ринку чи постачальника підприємствам слід розширювати свою мережу партнерів. Це допоможе мінімізувати ризики порушення ланцюга постачання і забезпечити стабільність поставок.

Важливо інвестувати в навчання співробітників із питань управління ризиками, оскільки обізнаний персонал здатний виявляти та попереджати потенційні ризики на ранніх стадіях. Використання страхових інструментів, таких як страхування валютних ризиків та страхування активів, дозволить знизити вплив непередбачуваних змін на ринку.

Подальші дослідження в галузі управління ризиками можуть зосередитися на таких напрямках:

- дослідження управління нефінансовими ризиками: соціальні, екологічні та репутаційні ризики потребують більшої уваги, оскільки їхній вплив на конкурентоспроможність зростає. Дослідження стратегій для управління цими ризиками допоможе підприємствам зберегти довіру клієнтів і партнерів;
- інноваційні цифрові підходи до управління ризиками: розвиток технологій, таких як блокчейн, Штучний Інтелект та машинне навчання, відкриває нові можливості для підвищення точності і швидкості оцінки ризиків;
- ризик-менеджмент для малих і середніх підприємств: більшість існуючих стратегій розроблені для великих компаній, тому важливим є розробка адаптованих моделей ризик-менеджменту для МСП, які мають обмежені ресурси;
- інтеграція сталого розвитку в управління ризиками: зважаючи на зростання вимог щодо сталого розвитку, дослідження впливу інтеграції екологічних, соціальних і управлінських факторів (ESG) у ризик-менеджмент може підвищити конкурентоспроможність підприємств у довгостроковій перспективі.

Таким чином, подальші дослідження можуть суттєво розширити можливості для підприємств щодо вдосконалення системи управління ризиками, адаптації до ринкових викликів та збереження конкурентоспроможності на сучасному глобальному ринку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тимошенко К. В.

Література: **1.** Кенді П. Управління фінансовими ризиками: інструменти та методи. Харків : Фактор, 2020. 315 с. **2.** Шеррінг М. Роль управління ризиками у стратегічному плануванні. Дніпро : Вид-во ДНУ, 2019. 45 с. **3.** Управління ризиками // Deloitte. URL: https://www2.deloitte.com/ua/uk/services/risk-advisory.html?icid=nav2_risk-advisory. **4.** PwC. URL: <https://www.pwc.com/gx/en.html>. **5.** PwC Global Risk Management Survey 2023: Managing risks in an evolving world // PwC, 2023. URL: <https://www.pwc.com/global-risk-survey>. **6.** Deloitte Insights: Enterprise Risk Management Trends and Practices // Deloitte, 2022. URL: <https://www2.deloitte.com/global-risk-management>. **7.** Audited financial statements, 2023. URL: <https://www.jpmorganchase.com/ir/annual-report>. **8.** Boston Consulting Group. Competitive Advantage Through Integrated Risk Management // BCG, 2023. URL: <https://www.bcg.com/integrated-risk-management>. **9.** Financial highlights, 2023. URL: <https://www.jpmorganchase.com/ir/annual-report>. **10.** Васянович І. Моделювання ризиків у корпоративному секторі: Монте-Карло аналіз. Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2021. 190 с. **11.** Шумілов, О. Сценарний аналіз ризиків: теорія та практика. Одеса : ОНУ, 2022. 260 с.

Стаття надійшла до редакції 28.11.2024 р.





МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

УДК 005.21

Попова В. К.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ економіки і права ХНЕУ ім.С. Кузнеця

Анотація. Статтю присвячено дослідженню питання методів оцінювання ефективності стратегічного управління через зростаючу невизначеність і нестабільність, які виникають внаслідок глобалізації, геополітичних подій та технологічних явищ. Було розглянуто та проаналізовано методи та підходи оцінювання ефективності стратегічного управління у умовах економічної нестабільності.

Ключові слова: стратегічне управління, методи оцінювання, SWOT-аналіз, PEST-аналіз, економічна нестабільність, стратегічне планування.



Annotation. The article is devoted to the study of methods for evaluating the effectiveness of strategic management due to the growing uncertainty and instability that arise as a result of globalization, geopolitical events, and technological phenomena. Methods and approaches for assessing the effectiveness of strategic management in conditions of economic instability were considered and analyzed.

Keywords: strategic management, assessment methods, SWOT analysis, PEST analysis, economic instability, strategic planning.



Постановка проблеми в загальному вигляді. На сьогодні оцінювання ефективності стратегічного управління посідає одне з перших місць у забезпеченні безперервної та результативної роботи будь-якого підприємства. Останні роки сколихнули Україну через пандемію COVID-19, повномасштабне вторгнення РФ і, як наслідок, пошкодження та руйнування критичної інфраструктури, нестача ресурсів та зміни клімату, внаслідок чого досить багато компаній та підприємств зіткнулися з численними викликами або повністю припинили своє існування. За таких умов стратегічне управління є актуальним задля збереження, стабілізації та подальшого розвитку бізнесу.

Тому оцінювання ефективності стратегічного управління є вкрай актуальним і необхідним в процесі прийняття управлінських рішень, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства. Важливо також визначити, які саме методи оцінки є найбільш результативними в умовах нестабільного економічного середовища, які головні показники використовувати та в межах якого періоду необхідно проводити оцінку для адаптації стратегії до швидкоплинних змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на значну кількість досліджень та публікацій на тему стратегічного управління, це питання досі залишається дискусійним, та існує низка невирішених питань, які вимагають подальшого дослідження.

Значний внесок у розвиток, формування та дослідження питань стратегічного управління зробила велика кількість вітчизняних і зарубіжних науковців. Серед них Дикань В. Л., Коваль Д. А., Шершньова З. Є., Щелкунов М. Ю., Мінцберг Г., Ансофф І., Портер М., Румельт Р., Вітлін О. та ін.

Дослідження теоретичних аспектів стратегічного управління вказує на значущість використання саме тих методів управління, які будуть більш адаптивними до зовнішніх змін.

Метою цього наукового дослідження є аналіз методів оцінювання ефективності стратегічного управління в умовах нестабільного економічного середовища.

Викладення основного матеріалу дослідження. Економічна нестабільність в країні та зміни, що відбуваються в макроекономічному середовищі, змушують замислитись про важливість запровадження ефективного



стратегічного управління для стабільності та конкурентного розвитку підприємств. Сучасні українські підприємства мають негативні тенденції розвитку, що обумовлені карантинними обмеженнями в період 2020–2021 років, військовими діями, що тривають з 24 лютого 2022 року. Ці події значно вплинули на підприємства та становлять серйозну загрозу всьому вітчизняному бізнесу. Оцінка ефективності стратегічного управління при стиканні з проблемами та ризиками дають можливість одразу реагувати та корегувати стратегію, яка безпосередньо впливає на діяльність суб'єкта підприємництва.

Перш ніж аналізувати методи оцінки ефективності стратегічного управління, необхідно з'ясувати основну сутність поняття «стратегічне управління» за різними ознаками, що існують у науковому просторі.

Одним із перших, хто запропонував визначення поняття «стратегічне управління», був І. Ансофф, який зазначив, що «стратегічне управління – метод управління, орієнтований на забезпечення балансу між потребами ринку та внутрішніми можливостями компанії» [5]. Автор наголошує на балансуванні між потребами ринку та можливостями підприємства.

Аналізуючи наукову працю В. Л. Дикань, бачимо, що автор висвітлює поняття «стратегічне управління – як адаптивний процес, за допомогою якого здійснюється регулярна розробка та корекція системи досить формалізованих планів, перегляд змісту заходів щодо їхнього виконання на основі безперервного контролю та оцінки змін, що відбуваються зовні та всередині підприємства» [2]. У цьому випадку можемо розпізнати досліджуване поняття через ознаку адаптації та корекції планів відповідно до змін середовища.

Також має місце трактування поняття О. В. Ставницького, в якому автор розкриває «стратегічне управління як концепцію вибору в певних умовах, що дає більш чи менш конкретне уявлення про те, якою повинна бути організація в майбутньому: в якому оточенні їй необхідно буде працювати, яку позицію займати на ринку, які мати конкурентні переваги, які зміни слід здійснити в організації» [4].

Як бачимо, автори по-різному інтерпретують це поняття, хтось акцентує більше на адаптивності процесу, інші вказують на важливість балансу між внутрішніми можливостями підприємства та зовнішніми потребами. Різні погляди та підходи до трактування поняття «стратегічного управління» вказують на його багатогранність. Хоча тема стратегічного управління широко висвітлена в численних дослідженнях і публікаціях, це питання й досі залишається предметом для дискусій, і існує чимало різноманітних точок зору стосовно нього.

Для оцінки ефективності стратегічного управління пропонуємо розглянути низку методів з опором на економічну нестабільність та проаналізувати переваги та недоліки кожного з них.

Одним із найвідоміших та найпоширеніших методів, за допомогою якого можемо виявити сильні та слабкі сторони підприємства чи організації, є SWOT-аналіз. SWOT-аналіз середовища підприємства – це метод дослідження бізнес-середовища, що включає оцінку умов бізнесу, правових аспектів, сильних і слабких сторін компанії та її конкурентів, а також взаємодії цих факторів.

SWOT-аналіз є важливою діагностичною процедурою і слугує ключовим інструментом для оцінки поточного стану, ресурсів і потенційних загроз діяльності суб'єкта підприємництва [1, с. 62].

Зазвичай цей аналіз використовують більше як описовий без надання та прорахування точних кількісних оцінок. Для того щоб провести більш глибокий SWOT-аналіз, необхідно:

- прорахувати оцінку SWOT-аналізу та оцінку стратегічного балансу;
- визначити межі діапазону;
- виявити, куди потрапляє оцінка SWOT-аналізу, в яку саме межу діапазону;
- визначити, яка стратегія на момент проведення SWOT-аналізу притаманна підприємству чи організації.

Незважаючи на те, що цей метод є ефективним способом оцінки проблемних і управлінських ситуацій в організації, дозволяє вивчати ринкову ситуацію, аналізувати внутрішні сильні та слабкі сторони компанії, а також потенційні можливості та загрози з боку ринку, адміністрації та контролюючих органів, проте він має деякі недоліки: суб'єктивний характер вибору та пріоритетизації зовнішніх і внутрішніх елементів; обмежене прийняття конкретних управлінських виборів; погана адаптація до середовища, що розвивається.

Після проведення SWOT-аналізу доцільно буде перейти до оцінки зовнішніх факторів, що можуть безпосередньо впливати на діяльність підприємства. В такому випадку пропонуємо розглянути, що являє собою PEST-аналіз.

PEST-аналіз – це інструмент, що дозволяє дослідити та проаналізувати зовнішнє середовище компанії, та визначити ключові тенденції розвитку. За допомогою цього методу можемо виявити політичні, економічні, соціальні та технологічні фактори, що впливають на підприємство [1, с. 126]. Недоліком цього аналізу є те, що він



орієнтований лише на аналіз зовнішнього середовища, тому його доцільно використовувати в комплексі з іншими методами.

Одним із методів оцінювання ефективності стратегічного управління є система збалансованих показників (Balanced Scorecard). Цей метод був розроблений Р. Капланом та Д. Нортеном для того, щоб вимірювати ефективність реалізації стратегії компанії. Вони вважають, що збалансована система показників є інструментом стратегічного планування та управління, її функція полягає у встановленні стратегічних цілей та оцінці ефективності підприємства з точки зору реалізації стратегії через визначені ключові показники ефективності. Основною метою прийняття збалансованої системи показників є забезпечення кількісної та якісної узгодженості між показниками, що допомагає судити про успішність підприємства в цілому. BSC перетворює стратегію на показники, розділені на чотири різні галузі: «Фінанси», «Клієнт», «Внутрішні бізнес-процеси», «Навчання та розвиток людей».

Збалансована система показників спрямована на вирішення двох важливих завдань:

- ефективна оцінка результатів діяльності підприємства на основі синтезу фінансових і нефінансових показників;
- сприяння досягненню стратегічних цілей підприємства [3].

Ефективне використання цієї системи вимагає використання великих обсягів інформації, що формується бухгалтерським обліком, за умови організації відповідної аналітичної складової.

Розглянемо ще один метод – метод оцінки ризиків (Risk Assessment).

Методи оцінки ризиків є важливим інструментом стратегічного управління, особливо в ситуаціях економічної нестабільності. Цей підхід допомагає організаціям визначати, аналізувати та керувати ризиками, які можуть вплинути на досягнення стратегічних цілей. Дослідження таких експертів, як Пуїя та Поттс, показують, що управління ризиками має бути інтегроване в загальний стратегічний процес, що допоможе організаціям краще реагувати на зміни зовнішнього середовища та зменшити ймовірність негативних подій [6].

Методи оцінки ризиків дозволяють організаціям проактивно управляти ризиками, тим самим зменшуючи ймовірність негативних наслідків. Незважаючи на важливість цього підходу, він не забезпечує детального аналізу ефективності стратегічного управління. Оцінки ризиків часто зосереджуються на ймовірностях і наслідках, ігноруючи інші важливі аспекти, такі як ресурси організації та внутрішні процеси.

Висновки. Виходячи з викладеного матеріалу статті в умовах нестабільного економічного становища оцінювання ефективності стратегічного управління є вкрай важливим для українського бізнесу. Варіативність методів оцінювання таких як SWOT-аналіз, PEST-аналіз, збалансована система показників тощо, надають можливість суб'єктам підприємництва виявити та проаналізувати власні сильні та слабкі сторони, а також зовнішні фактори, що впливають на їх діяльність. Проте, незважаючи на те, що ці методи є корисними, вони мають свої недоліки.

Методи оцінки ризиків є потужним інструментом управління ризиками. Оцінка ймовірності та потенційного впливу загроз дозволяє підприємствам швидко реагувати та мінімізувати їх. Проте для оцінювання ефективності стратегічного управління підприємствам необхідно комплексно поєднувати всі методи, щоб підвищити адаптивність і стійкість підприємства в невизначених умовах.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тимошенко К. В.

Література: 1. Дикань В. Л., Токмакова І. В., Овчиннікова В. О. та ін. Економічна діагностика : підручник. Харків : УкрДУЗТ, 2022. 284 с. URL: <http://lib.kart.edu.ua/bitstream/123456789/8612/1/%D0%9F%D1%96%D0%B4%D1%80%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%BA.pdf>. 2. Дикань В. Л. Стратегічне управління : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2020. 245 с. URL: <https://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/26364>. 3. Потриваєва Н. В. Система збалансованих показників як аналітичний засіб підвищення ефективності функціонування підприємств. *Ефективна економіка*. 2015. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5092>. 4. Ставницький О. В. Особливості розвитку стратегічного управління в Україні. *Ефективна економіка*. 2011. № 8. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=646>. 5. Ansoff I. Corporate Strategy: An Analytic Approach to Business Policy for Growth and Expansion. New York : McGraw-Hill, 1965. 6. Puia G. M., Potts, M. D. Risk in Strategic Management // Oxford Research Encyclopedia of Business and Management. 2021.

Стаття надійшла до редакції 28.11.2024 р.





АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ УХВАЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

УДК 65.01: 658.1

Приходько В. Є.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті наведено аналіз сучасних методів ухвалення управлінських рішень, які використовуються для підвищення ефективності управління в умовах динамічного середовища. Розглянуто аналітичні, адаптивні та прогнозні методи, а також їхнє застосування вітчизняними підприємствами для забезпечення швидкої реакції на зміни та оптимізації процесу ухвалення рішень. Особливу увагу приділено порівнянню методів за критеріями об'єктивності, доступності та адаптивності до умов бізнес-середовища України.

Ключові слова: управлінські рішення, методи ухвалення рішень, управління ризиками, стратегічний аналіз, ефективність управління.



Annotation. The article presents an analysis of modern management decision-making methods used to improve management efficiency in a dynamic environment. Analytical, adaptive and predictive methods are considered, as well as their application in Ukrainian enterprises to ensure a quick response to changes and optimization of the decision-making process. Special attention is paid to the comparison of methods according to the criteria of objectivity, accessibility and adaptability to the conditions of the business environment of Ukraine.

Keywords: management decisions, decision-making methods, risk management, strategic analysis, management efficiency.



Вступ. У сучасних умовах динамічного розвитку економіки, швидких змін у бізнес-середовищі та високої невизначеності ухвалення ефективних управлінських рішень є однією з основних складових успішного функціонування підприємств. Однак процес прийняття рішень часто стикається з численними труднощами, пов'язаними з необхідністю врахування великої кількості факторів, що взаємодіють між собою. Це включає аналіз внутрішніх і зовнішніх середовищ, економічних ризиків, соціально-політичних змін, технологічних інновацій тощо. Особливо це актуально для українських підприємств, які працюють у нестабільному економічному середовищі, що вимагає постійного пошуку оптимальних методів ухвалення рішень для зниження ризиків і забезпечення сталого розвитку.

Проблема полягає у виборі найбільш ефективних методів ухвалення управлінських рішень, які б враховували специфіку українського бізнес-середовища, обмеженість ресурсів і високий рівень невизначеності. Поряд з традиційними підходами, такими як SWOT- та PEST-аналіз, на сучасному етапі дедалі більше набувають популярності методи, що ґрунтуються на математичних моделях і новітніх інформаційних технологіях, таких як метод Монте-Карло та різноманітні імітаційні моделювання. Однак не всі з цих методів однаково доступні для вітчизняних підприємств, і для їх ефективного застосування необхідна глибока адаптація до реалій національного ринку.

Зв'язок цієї проблеми з науковими завданнями полягає в потребі детального дослідження і систематизації методів ухвалення управлінських рішень, що враховують особливості українських підприємств і надають можливість підвищити якість управлінських рішень в умовах невизначеності. Необхідно також дослідити ефективність застосування різних аналітичних, прогнозних і креативних методів у практиці, щоб оцінити їх переваги та недоліки і сформулювати рекомендації щодо їх інтеграції в стратегічне та оперативне управління підприємствами.

Ухвалення управлінських рішень – це складний і багатоступеневий процес, який забезпечує оптимізацію діяльності організації, досягнення стратегічних цілей та стійкість до ринкових змін [1, с. 22]. З розвитком



новітніх технологій та методів аналізу управлінські рішення набувають нових форм і стають більш адаптивними до складних умов. В останні роки у сфері управління значну популярність отримали методи, що ґрунтуються на використанні математичних моделей, інформаційних технологій та бізнес-аналітики.

Метою цієї статті є огляд і аналіз сучасних методів ухвалення управлінських рішень, які застосовуються в організаціях, їхня адаптація до українських реалій та ефективність у практичному використанні.

У сучасних умовах мінливого бізнес-середовища управлінські рішення є ключовими для успішного функціонування організацій. Прийняття ефективних рішень дозволяє організаціям адаптуватися до змін, уникати ризиків і підтримувати сталий розвиток. Різноманітність методів ухвалення рішень, від простих аналітичних підходів до складних математичних моделей, дозволяє менеджерам обирати найбільш оптимальні інструменти для вирішення конкретних завдань. Проте впровадження цих методів вимагає глибокого аналізу та адаптації до специфіки українського бізнес-середовища [5, с. 78].

Методи ухвалення управлінських рішень поділяються на кілька груп: аналітичні, прогностичні та креативні. У табл. 1 наведено короткий огляд методів, що активно використовуються на підприємствах для поліпшення процесу прийняття рішень.

Таблиця 1

Огляд основних методів ухвалення управлінських рішень та їх характеристик

| Метод | Опис | Переваги | Недоліки |
|---------------------|---|--|--|
| SWOT-аналіз | Виявлення сильних, слабких сторін, можливостей і загроз | Простота використання, систематичність | Залежність від суб'єктивності оцінок |
| PEST-аналіз | Аналіз політичних, економічних, соціальних та технологічних факторів зовнішнього середовища | Широке охоплення зовнішніх факторів | Висока залежність від доступності інформації |
| Метод дерева рішень | Побудова дерева з різними варіантами розвитку подій | Візуалізація, об'єктивність | Складність для великих обсягів даних |
| Метод Монте-Карло | Імітаційне моделювання для оцінки ризиків | Точність прогнозів | Необхідність обчислювальних ресурсів |
| Метод 5 «чому» | Послідовне виявлення основної причини проблеми через запитання «чому?» | Простота, зручність | Обмежена ефективність для складних проблем |
| Метод сценаріїв | Прогнозування можливих сценаріїв розвитку подій | Аналіз наслідків різних варіантів | Вимога до точності вихідних даних |

Джерело: узагальнено за [1–5]

Для ухвалення рішень на основі аналітичних методів, таких як PEST- та SWOT-аналіз, потрібні актуальні дані про зовнішнє та внутрішнє середовище, тоді як креативні методи, а саме метод 5 «чому», підходять для оперативного аналізу проблем і розробки заходів для їх усунення. Більш складні інструменти, наприклад, метод Монте-Карло, часто використовуються в українських компаніях для оцінки ризиків в інвестиційних і фінансових проектах [2].

Переваги та недоліки різних методів варто враховувати в практичній діяльності організацій, оскільки вони суттєво впливають на якість управлінських рішень. SWOT-аналіз дозволяє оцінити сильні сторони та виявити загрози, що є важливим для стратегічного планування [3, с. 25]. Метод дерева рішень дає можливість структуровано аналізувати всі можливі сценарії, однак для великих обсягів даних його реалізація потребує значних ресурсів. Метод сценаріїв допомагає прогнозувати варіанти розвитку подій, що особливо корисно в умовах високої невизначеності (табл. 2).

Аналіз табл. 2 показує, що найбільш адаптованими до українських умов є такі методи, як SWOT-аналіз та метод дерева рішень. Це пов'язано з їхньою універсальністю та можливістю швидкої інтеграції в роботу підприємств. Метод Монте-Карло через високі вимоги до обчислювальних ресурсів використовується здебільшого у великих компаніях, таких як банки чи інвестиційні компанії, де необхідно точно оцінювати ризики для прийняття рішень у сфері фінансів та інвестицій [4, с. 49].



Таблиця 2

Порівняння ефективності методів ухвалення рішень у контексті використання на українських підприємствах

| Метод | Сфера застосування | Адаптація на українських підприємствах | Приклади застосування |
|---------------------|---|--|---|
| SWOT-аналіз | Стратегічний аналіз | Висока | Використовується у великих компаніях |
| PEST-аналіз | Оцінка макроекономічного середовища | Середня | Важливий для аналізу ринкових умов |
| Метод дерева рішень | Прийняття стратегічних рішень | Висока | Використовується в управлінні проєктами |
| Метод Монте-Карло | Управління ризиками, інвестиційний аналіз | Низька (через складність) | Застосовується у великих фінансових компаніях |
| Метод сценаріїв | Стратегічне управління, планування | Середня | Використовується для аналізу змін ринку |
| Метод 5 «чому» | Операційний менеджмент | Висока | Поширений у малому та середньому бізнесі |

Джерело: узагальнено за [2–5]

Таким чином, аналіз сучасних методів ухвалення управлінських рішень засвідчив, що використання різноманітних підходів та інструментів дозволяє організаціям ефективно вирішувати проблеми та адаптуватися до змінних умов ринку. Методи, такі як SWOT-аналіз, PEST-аналіз і метод дерева рішень, виявилися надзвичайно корисними для стратегічного планування й оцінки внутрішніх і зовнішніх факторів впливу на діяльність компанії. Вони забезпечують глибоке розуміння середовища організації та дають змогу обрати оптимальні напрями для розвитку. Ці методи також відзначаються високим рівнем доступності та відносно простими процедурами застосування, що робить їх популярними на українських підприємствах, особливо в умовах обмежених ресурсів і необхідності швидкої адаптації.

Однак складніші інструменти, такі як метод Монте-Карло, вимагають значних обчислювальних потужностей та глибоких знань у сфері статистичного моделювання, через що їхнє застосування наразі обмежується великими підприємствами, зокрема у фінансовій сфері. Попри це, такі методи залишаються перспективними для вітчизняного бізнесу, оскільки дозволяють мінімізувати ризики й прогнозувати результати в умовах високої невизначеності. Подальше впровадження цих методів може значно підвищити точність і обґрунтованість управлінських рішень, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємств на ринку, якості рішень, зниженню ризиків та ефективному використанню ресурсів.

Перспективи подальших досліджень полягають у розвитку цифрових інструментів для автоматизації прийняття рішень та інтеграції новітніх технологій, зокрема штучного інтелекту, що дозволить організаціям краще реагувати на швидкі зміни ринкової кон'юнктури та забезпечити стійкість бізнесу в умовах динамічного середовища.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Литовченко І. В.

Література: 1. Амоша О. І., Лапко О. О. Удосконалення методів управлінських рішень в умовах глобалізації: теорія та практика. *Економіка та управління*. 2020. № 2 (56). С. 18–27. URL: <https://economy-research.kiev.ua>. 2. Бланк І. А. Управління та стратегічний аналіз підприємства : монографія. Київ : Центр навч. літ., 2019. 240 с. URL: http://cni.org.ua/files/strategic_management_blank.pdf. 3. Ігнатенко М. М., Козлова О. М. Сучасні підходи до ухвалення рішень на підприємствах. *Науковий вісник ХНУ*. 2021. № 3 (60). С. 23–30. URL: <https://nauk.hnu.edu.ua>. 4. Кузьменко В. В. Управлінські рішення: сучасні підходи та інструменти. *Економіка і прогнозування*. 2022. № 1 (65). С. 45–52. URL: <http://forecasting-journal.kiev.ua/files/research2022.pdf>. 5. Нікітіна О. В., Сергієнко С. В. Сучасні методи ухвалення управлінських рішень в умовах нестабільного ринку. *Вісник ХНЕУ*. 2021. № 4 (48). С. 75–84. URL: <https://kneu-journal.kiev.ua>.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2024 р.





ПРАВОВІ АСПЕКТИ ВИЗНАННЯ ПРАВОЧИНУ НЕДІЙСНИМ

УДК 347.4

Рекалова А. С.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто правові аспекти визнання правочину недійсним в Україні, зокрема причини, наслідки та особливості правового регулювання. Проаналізовано соціально-економічні наслідки, що випливають з визнання правочинів недійсними.

Ключові слова: правочин, недійсність, цивільне право, юридичні наслідки, Україна.



Annotation. The article examines the legal aspects of declaring a transaction invalid in Ukraine, in particular the causes, consequences and features of legal regulation. The socio-economic consequences arising from the declaration of transactions as invalid are analyzed.

Keywords: transaction, invalidity, civil law, legal consequences, Ukraine.



Визнання правочину недійсним має суттєві юридичні наслідки, адже воно не лише анулює права та обов'язки сторін, а й може призвести до виникнення правових спорів і соціальних конфліктів. Правове регулювання цього питання відображає баланс між інтересами сторін угоди, захистом прав третіх осіб та забезпеченням стабільності цивільного обороту.

Дослідження правових аспектів недійсності правочинів потребує комплексного підходу, оскільки воно включає аналіз законодавчих норм, судової практики та теоретичних аспектів, що стосуються цієї проблематики. Важливо також враховувати соціально-економічні наслідки визнання правочину недійсним, оскільки вони можуть мати значний вплив на довіру до правової системи та стабільність ринку.

Актуальність визнання правочину недійсним в Україні також зумовлена зростанням кількості спірних угод та необхідністю захисту прав громадян. За останні роки спостерігається тенденція до активізації судової практики у справах, пов'язаних з визнанням правочинів недійсними. Багато українських науковців, таких як Бернада Є. В. [1], Ліопол І. М. [2], Кот О. О. [3], Рим Т. [4] та інші, досліджували цю тему, вказуючи на важливість удосконалення правового регулювання у цій сфері.

Метою роботи є дослідження правових аспектів визнання правочину недійсним в Україні, зокрема аналіз причин, за якими правочини можуть бути визнані недійсними, а також наслідків, які випливають з такого визнання. У сучасному правовому полі питання недійсності правочинів набуває особливої актуальності, оскільки зростаюча складність і різноманітність цивільних угод вимагає чіткого розуміння норм, що регулюють цю сферу.

У сучасних умовах українського законодавства питання визнання правочину недійсним набуває особливої актуальності, оскільки воно безпосередньо впливає на правовий статус осіб, що уклали угоди, а також на стабільність цивільного обороту.

Правочин як акт волевиявлення має суттєве значення в правовій системі, адже саме через нього реалізуються права та обов'язки суб'єктів цивільних відносин. Проте не кожен правочин є дійсним. Законодавством України встановлені певні підстави, за яких правочин може бути визнаний недійсним, що, своєю чергою, викликає ряд правових наслідків [1].

Відповідно до статей 215–217 Цивільного кодексу України правочин може бути визнаний недійсним у разі, якщо він суперечить вимогам закону, порушує права та інтереси третіх осіб або ж вчинено внаслідок помилки, обману або насильства [3].

Згідно з українським законодавством недійсність правочину може бути як абсолютною, так і відносною. Абсолютно недійсний правочин не породжує жодних правових наслідків з моменту його вчинення. Це означає,



що така угода не може бути визнана дійсною, незалежно від того, хто і коли оскаржує її. Відносно ж недійсного правочину, то він може бути визнаний таким лише за рішенням суду за зверненням однієї зі сторін або третьої особи, у разі наявності поважних причин для цього [4].

Важливо зазначити, що наслідки визнання правочину недійсним можуть бути як юридичними, так і соціальними. Юридичні наслідки включають скасування угоди та повернення сторін у первісний стан, що може викликати конфлікти між учасниками угоди. Соціальні наслідки, своєю чергою, можуть проявлятися у зниженні довіри до юридичних інститутів, ускладненні комунікації між сторонами угоди та виникненні непорозумінь у відносинах.

У динамічному соціально-економічному середовищі, де змінюються не лише правові норми, але й суспільні відносини, важливо розуміти, які правові наслідки має визнання правочину недійсним. Це питання потребує системного підходу, оскільки воно впливає не лише на індивідуальні права, але й на загальний стан правової системи в країні [1].

Таким чином, правові аспекти визнання правочину недійсним в Україні є складним і багатограним питанням, яке потребує уважного аналізу.

Поряд із правовими нормами важливо також враховувати соціальні та економічні чинники, що впливають на визнання правочину недійсним. Це дозволить створити більш ефективну систему правового захисту та підвищити довіру до судової системи в Україні.

Отже, визнання правочину недійсним є складним правовим процесом, що має значний вплив на цивільні відносини в Україні. В результаті проведеного аналізу можна зробити кілька важливих висновків. По-перше, недійсність правочину може виникати з різних причин, таких як порушення законодавства, вчинення угод під тиском або внаслідок обману.

По-друге, наслідки визнання правочину недійсним не обмежуються лише юридичними аспектами, а також включають соціальні та економічні наслідки, які можуть призвести до конфліктів між сторонами угоди та зниження довіри до правової системи.

Крім того, дослідження показали, що існує потреба у вдосконаленні правового регулювання визнання правочинів недійсними. Непрозорість деяких правових норм та відсутність єдиного підходу до їх застосування в судовій практиці може ускладнити захист прав учасників цивільних відносин. З огляду на це, доцільно розробити рекомендації щодо покращення правового механізму визнання правочинів недійсними, зокрема, уточнення норм законодавства та вдосконалення судової практики [3].

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі можуть стати глибший аналіз існуючої судової практики щодо визнання правочинів недійсними, а також вивчення міжнародного досвіду регулювання цієї проблематики. Важливим аспектом є також дослідження впливу змін у соціально-економічному середовищі на правовий статус правочинів та їх недійсність.

Це дозволить розробити більш ефективні механізми правового захисту учасників цивільних відносин і сприятиме стабільності та прозорості цивільного обороту в Україні.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Бернада Є. В. Цивільно-правові наслідки недійсності правочину України. Київ, 2018. С. 225–248. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=S&I21DBN=EC&P21DBN=EC&S21FMT=JwU_B&S21ALL=%28%3C.%3EU%3D%D0%A5839%284%D0%A3%D0%9A%D0%A0%29043%3C.%3E%29&Z21ID=&S21SRW=dz&S21SRD=DOWN&S21STN=1&S21REF=10&S21CNR=20. 2. Іліопол І. М. Процесуальні аспекти визнання правочину недійсним // Наука та суспільне життя України в епоху глобальних викликів людства у цифрову еру (з нагоди 30-річчя проголошення незалежності України та 25-річчя прийняття Конституції України). 2021. С. 563–566. URL: <https://dspace.onua.edu.ua/items/2d77cb98-2abe-46f4-864f-1f7e54c82df3>. 3. Кот О. О. Здійснення та захист суб'єктивних цивільних прав: проблеми теорії та судової практики : монографія. Київ : Алерта, 2017. 494 с. URL: <https://odnb.odessa.ua/vnn/book/734>. 4. Рим Т. Деякі аспекти визнання недійсним договору, укладеного в інвестиційній сфері. *Юридичний вісник*. 2020. № 3. URL: <https://dspace.onua.edu.ua/server/api/core/bitstreams/04298a23-9e48-4139-a3e9-6990f3659f4d/content>.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2024 р.





ГЕОПОЛІТИЧНІ НАСЛІДКИ ВІЙНИ В УКРАЇНІ ДЛЯ СИСТЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

УДК 327

Самотой К. О.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ міжнародних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проаналізовано геополітичні наслідки війни в Україні для системи міжнародних відносин. Показано зміни в балансі сил, вплив на глобальну безпеку, енергетичні ринки, міжнародні організації та ефективність міжнародних санкцій.

Ключові слова: війна в Україні, міжнародні відносини, геополітика, глобальна безпека.



Annotation. The article examines the geopolitical consequences of the war in Ukraine for the international relations system. It analyzes shifts in the balance of power, impacts on global security, energy markets, international organizations, and the effectiveness of international sanctions.

Keywords: war in Ukraine, international relations, geopolitics, global security.



Війна в Україні, яка розпочалася у 2014 р. з анексії Криму і переросла у повномасштабне військове вторгнення Російської Федерації в 2022 р., суттєво змінила баланс сил у світі та створила безпрецедентні виклики для міжнародної системи відносин. Глобальний геополітичний ландшафт трансформується, оскільки цей конфлікт не лише став центральною точкою напруженості у Європі, але й глибоко вплинув на економічну, політичну та безпекову архітектуру міжнародної спільноти.

Значення цієї війни виходить далеко за межі регіону, впливаючи на глобальну енергетичну безпеку, економічні зв'язки, гуманітарні процеси та політичні відносини між великими гравцями на світовій арені, такими як США, Європейський Союз, Китай і Росія. Міжнародні організації, включаючи Організацію Об'єднаних Націй (ООН) і НАТО, стикаються з викликами щодо своїх ролей та ефективності у вирішенні міжнародних конфліктів і підтриманні міжнародного порядку.

Важливою науковою проблемою є оцінка того, як війна в Україні впливає на міжнародні відносини та безпекові структури, а також виявлення нових тенденцій у глобальній політиці, які можуть спричинити подальшу дестабілізацію чи нові альянси. Це дослідження спрямоване на виявлення геополітичних наслідків війни, що розгортається, та аналіз реакцій на глобальному рівні для прогнозування майбутніх тенденцій у міжнародних відносинах.

Впродовж останніх років було опубліковано багато досліджень, що присвячені різним аспектам війни в Україні та її впливу на міжнародні відносини. Наприклад, дослідження Олександра Литвиненка (2022) пропонує аналіз ролі НАТО у підтримці безпеки Східної Європи та зміцненні союзників після початку військової агресії Росії/ У цьому дослідженні розглядається ескалація конфлікту, зокрема посилення позицій НАТО на східних рубежах і взаємодія із країнами-членами Альянсу [1].

Також помітною є праця Ганни Шаріф (2023), яка досліджує вплив санкцій проти Росії на глобальну економіку та енергетичний ринок. Шаріф зазначає, що введені заходи мали сильний економічний вплив на Росію, але одночасно спричинили перетворення енергетичних стратегій у Європі, що вимагає нових підходів до забезпечення енергетичної безпеки [2].

Одним із ключових досліджень є праця Андрія Біленка (2023), де аналізується роль ООН у конфлікті, а також неефективність її механізмів у врегулюванні війни. А. Біленко вказує на те, що ООН стикається з обмеженнями через розкол серед постійних членів Ради Безпеки, особливо враховуючи вето Росії. Ці обмеження ставлять під сумнів ефективність ООН у вирішенні сучасних конфліктів [3].



Незважаючи на те, що вже багато аспектів війни було розглянуто, залишаються невирішеними питання щодо довгострокових геополітичних наслідків цієї війни. Не повністю досліджено, як зміна балансів сил і зміцнення військових альянсів у відповідь на конфлікт може вплинути на систему міжнародних відносин у майбутньому. Це дослідження спрямоване на заповнення цієї прогалини, зокрема шляхом аналізу нових геополітичних викликів, що виникають через війну, і їх впливу на глобальну безпеку.

Метою цієї статті є всебічний аналіз геополітичних наслідків війни в Україні для системи міжнародних відносин. Основними завданнями є:

1. Аналіз зміни балансів сил на глобальному рівні та їх впливу на міжнародну безпеку.
2. Виявлення нових тенденцій у відносинах між великими світовими гравцями, зокрема між США, Китаєм, ЄС та Росією.
3. Оцінка реакції міжнародних організацій, таких як ООН і НАТО, на конфлікт та їхнього внеску у врегулювання ситуації.
4. Визначення довгострокових викликів, пов'язаних з економічною та енергетичною безпекою, що постали внаслідок війни.
5. Оцінка нових прецедентів у міжнародному праві, зокрема стосовно санкцій та гуманітарної підтримки.

Після початку повномасштабного вторгнення Росії в Україну 24 лютого 2022 р. баланс сил на глобальному рівні зазнав значних змін. Одним із найпомітніших наслідків є посилення солідарності країн-членів НАТО, які об'єдналися для підтримки України як військово, так і політично. Відповідь НАТО включала значне збільшення військової присутності на східному фланзі Альянсу та збільшення постачань зброї для України.

Крім того, війна призвела до суттєвого поглиблення кризи у відносинах між Росією і Заходом. Запровадження масштабних санкцій проти Росії значно послабило її економічний потенціал і викликало перебудову глобальних ланцюгів постачання, особливо в енергетичному секторі. Росія, зіткнувшись із санкційним тиском, намагається зміцнити свої відносини з Китаєм, а також розширити співпрацю з іншими країнами Азії та Африки, які не приєдналися до західних санкцій. Однак, незважаючи на підтримку з боку окремих країн, Росія опинилася в ізоляції від більшості західних держав і міжнародних інституцій.

Водночас Китай займає унікальну позицію у цьому конфлікті. З одного боку, Пекін декларує нейтралітет і закликає до мирного врегулювання конфлікту, з іншого боку, підтримує економічні та політичні відносини з Росією, виступаючи проти санкцій. Така стратегія дозволяє Китаю посилювати свою роль у глобальній економіці та безпеці, збільшуючи свій вплив у регіонах, де вплив Заходу слабшає через війну.

Одним із ключових наслідків війни в Україні стало те, що багато країн переглянули свої стратегії у сфері національної безпеки та оборони. Вторгнення Росії змусило уряди по-новому оцінити рівень загрози та готовність до реагування на неї. Європейські держави, які тривалий час зберігали відносно низькі оборонні бюджети після закінчення Холодної війни, тепер кардинально змінюють свій підхід до безпеки.

Наприклад, Німеччина оголосила про істотне збільшення витрат на оборону, що є найбільшим таким кроком з часів Другої світової війни. Це рішення стало своєрідним історичним зламом у політиці безпеки Німеччини, яка раніше обмежувала свої оборонні витрати та зосереджувалася на дипломатичних зусиллях і миротворчості. Відповідно до нових планів Німеччина планує збільшити свій оборонний бюджет до 2 % ВВП, що відповідає стандартам НАТО [1, с. 16–17]. Цей крок має на меті посилити військовий потенціал країни та зміцнити її роль у системі колективної оборони Альянсу.

Подібні зміни відбуваються і в інших країнах Європи. Франція, Велика Британія, Польща та країни Балтії також оголосили про збільшення своїх оборонних витрат і нарощування військових можливостей [2, с. 45]. Конфлікт в Україні підштовхнув Європу до розуміння, що потенційні загрози можуть стати реальними набагато швидше, ніж передбачалося, і тому держави-члени НАТО почали більш активно інвестувати в оборону.

Війна в Україні також стала каталізатором для поглиблення співпраці між європейськими країнами та НАТО. Країни Центральної та Східної Європи, які розташовані найближче до кордонів Росії, відчули особливу загрозу і розпочали активне зміцнення своїх оборонних можливостей. Польща, країни Балтії (Естонія, Латвія, Литва), Румунія та інші держави східного флангу НАТО значно посилити військову співпрацю із США та іншими союзниками по Альянсу [3, с. 25].



Польща стала однією з найбільших отримувачів військової допомоги та активно розширює свою армію. Вона збільшила кількість військовослужбовців, уклала контракти на закупівлю сучасних зразків зброї (танки Abrams, літаки F-35, ракетні системи Patriot) і укріпила свою роль ключового партнера США в регіоні [4, с. 50–53]. Це значне посилення оборонного потенціалу Польщі не лише підвищує її національну безпеку, але й робить її важливим елементом оборони всього східного флангу НАТО.

Країни Балтії, які мають довгу історію напружених відносин із Росією, також суттєво зміцнили свої оборонні позиції. Вони тісно співпрацюють з НАТО, регулярно проводять військові навчання з американськими та європейськими силами на своїй території, щоб бути готовими до можливої агресії [5, с. 40]. Стратегічне значення цих країн для НАТО полягає в їхньому розташуванні на кордоні з Росією, що робить їх основною лінією оборони Альянсу на північному сході.

Конфлікт в Україні також сприяв активізації дискусій щодо стратегічної автономії Європейського Союзу. Війна підкреслила необхідність для ЄС розвивати власні оборонні можливості та зменшувати залежність від НАТО і, зокрема, США у питаннях безпеки. Європейський Союз розробив низку ініціатив для посилення своєї ролі у сфері безпеки, таких як Європейський оборонний фонд та плани зі створення спільних сил швидкого реагування [6, с. 18–20].

Однак, незважаючи на ці кроки, ЄС і надалі зберігає тісну співпрацю з НАТО, особливо в контексті війни в Україні. Військова підтримка ЄС для України, включно з фінансовими ресурсами на закупівлю зброї та обладнання, стала важливим елементом стратегії допомоги Україні [7, с. 42]. Це демонструє, що Європейський Союз прагне збалансувати свою автономію із тісною співпрацею з НАТО, щоб ефективніше реагувати на загрози.

Загалом війна в Україні змінила не лише підходи до оборони в Європі, а й спричинила глобальні зрушення в системі безпеки. Активізація НАТО, зростання оборонних бюджетів та переосмислення ролі ЄС у сфері безпеки можуть стати передумовами для подальших змін у глобальній безпековій архітектурі. У майбутньому можливим є формування нових безпекових альянсів та угод, які ще більше посилять співпрацю між країнами в умовах зростаючих загроз [8, с. 15].

Також важливо зазначити, що конфлікт в Україні може призвести до нових підходів до оборонної політики та планування, які враховуватимуть загрози гібридної війни, кібератак та інших нетрадиційних форм агресії [9, с. 46]. У результаті, система міжнародної безпеки може стати більш гнучкою та адаптивною до нових викликів, які виникли внаслідок війни в Україні.

Міжнародні організації, такі як ООН і НАТО, відіграли ключову роль у реагуванні на конфлікт, проте їхня ефективність і здатність впливати на ситуацію викликають суперечки. ООН, яка традиційно виступала головною ареною для вирішення міжнародних конфліктів, виявилася паралізованою через вето Росії в Раді Безпеки. Це ще раз підкреслило проблему дієздатності ООН у ситуаціях, коли один із постійних членів Ради Безпеки є учасником конфлікту.

НАТО, навпаки, значно посилило свої позиції, мобілізувавши країни-члени для надання військової допомоги Україні та збільшивши свою присутність на східному фланзі. Однак важливо зазначити, що НАТО утримується від прямої військової участі у конфлікті, що свідчить про складність балансування між підтримкою України та уникненням ескалації з Росією.

Війна в Україні стала каталізатором глибоких змін на енергетичних ринках, особливо у Європі. Санкції проти Росії призвели до суттєвого зменшення постачань російського газу до Європи, змусивши країни шукати нові джерела енергії та розвивати альтернативні енергетичні стратегії. ЄС активізував співпрацю з такими країнами, як Норвегія, Катар та США, для постачання природного газу.

Окрім того, війна прискорила розвиток відновлювальних джерел енергії, оскільки країни прагнуть зменшити свою залежність від викопних видів палива, особливо з Росії. Це відкриває нові перспективи для енергетичної трансформації та створення екологічно стійкої економіки.

Отже, війна в Україні суттєво змінила геополітичний ландшафт і призвела до значних змін у системі міжнародних відносин. Основні наслідки конфлікту включають зміну балансів сил у світі, зокрема зміцнення НАТО та поглиблення кризи у відносинах між Заходом і Росією. Конфлікт також спричинив перегляд безпекових стратегій у Європі та посилив дискусії щодо стратегічної автономії ЄС. Окрім того, війна призвела до трансформації глобальних енергетичних ринків, стимулюючи розвиток відновлюваних джерел енергії.



Подальші дослідження можуть бути зосереджені на аналізі довгострокових наслідків війни для глобальної економіки та міжнародних відносин, а також на вивченні нових тенденцій у міжнародному праві та безпекових альянсах.

Науковий керівник – д-р істор. наук, доцент Кравченко О. В.

Література: 1. Литвиненко О. Є. Роль НАТО у забезпеченні безпеки в Східній Європі після початку військової агресії Росії. *Міжнародні відносини і світова політика*. 2022. № 12. С. 3–15. 2. Шаріф Г. М. Вплив санкцій на Росію та глобальну енергетичну безпеку. *Енергетичні ринки і міжнародні відносини*. 2023. № 4. С. 45–58. 3. Біленко А. В. ООН і війна в Україні: роль та обмеження в сучасних конфліктах. *Геополітика та міжнародне право*. 2023. № 7. С. 20–35. 4. Mearsheimer J. Why the Ukraine Crisis Is the West's Fault. *Foreign Affairs*. 2014. Vol. 93. No. 5. P. 77–89. 5. Tsygankov A. P. The Sources of Russia's Great Power Politics: Ukraine and the Challenge to the European Order. Oxford : OxfordUniversityPress, 2018. 256 p. 6. Trenin D. The Ukraine Crisis and the Resumption of Great-Power Rivalry. 2014. P. 1–12. 7. Стратегічна концепція НАТО 2010 року: НАТО: колективна безпека в епоху глобальних змін. Брюссель : Офіс НАТО, 2010. 55 с. 8. Сміт М. Нова стратегія ЄС у сфері безпеки: оцінка впливу війни в Україні на оборонну політику ЄС. *Журнал міжнародних досліджень*. 2023. № 2. С. 14–22. 9. Кордон Ю. А. Енергетична безпека Європейського Союзу після війни в Україні: виклики та перспективи. *Проблеми міжнародних відносин*. 2023. № 9. С. 40–52.

Стаття надійшла до редакції 06.11.2024 р.



ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ: НОВІ МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ

УДК 327

Самотой К. О.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ міжнародних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто вплив глобалізації на міжнародні відносини, зокрема нові можливості економічної інтеграції, культурного обміну та технологічного розвитку, а також загрози для суверенітету, безпеки та соціальної рівності.

Ключові слова: глобалізація, міжнародні відносини, економічні зв'язки, культурний обмін, нерівності, кібербезпека, суверенітет.



Annotation. The article examines the impact of globalization on international relations, including new opportunities for economic integration, cultural exchange, and technological development, as well as threats to sovereignty, security, and social equality.



Keywords: globalization, international relations, economic integration, cultural exchange, inequality, cybersecurity, sovereignty.



Глобалізація, відома своїм розширенням та згуртованістю, визначає новий етап у міжнародних відносинах, який відкриває широкі горизонти для співпраці та взаємодії між країнами. Проте разом із зростанням інтеграції та обміну вона приносить і ряд викликів, що ставлять під сумнів її користь та стабільність, ставить під загрозу національний суверенітет, збільшує нерівність та породжує нові загрози, такі як кібербезпека та культурна уніфікація. Це робить глобалізацію одночасно важливим інструментом розвитку та серйозним викликом для стабільності сучасного світу.

Серед науковців що досліджували питання глобалізації, окрему увагу слід приділити працям таких науковців, як Т. Бевз, С. Онишко, В. Белін, Т. Флєв, А. Голікова, О. Довгаль, І. Томашук, О. Томчук, Ю. Гиренко. У дослідженнях цих науковців розглядаються різні аспекти глобалізації: економічна інтеграція, культурний обмін, виклики суверенітету та зростання нерівності. Проте залишається потреба в комплексному аналізі позитивних і негативних сторін глобалізації в міжнародних відносинах.

Метою статті є дослідження впливу глобалізації на міжнародні відносини, зокрема аналіз її позитивних та негативних аспектів, оцінка наслідків для національних інтересів і суверенітету, а також формулювання рекомендацій щодо подолання пов'язаних із нею викликів.

Глобалізація, як процес все більшої інтеграції країн у політичну, економічну, культурну та технологічну сфери, суттєво вплинула на міжнародні відносини, створюючи нові можливості, але й породжуючи нові загрози. Вплив глобалізації на міжнародні відносини є багатограним і проявляється у різних аспектах.

Однією із значних переваг глобалізації є розширення ринків збуту. Країни, що вступають у економічні союзи, отримують можливість безперешкодно торгувати одна з одною, що стимулює виробництво та економічне зростання. Наприклад, Європейський Союз (ЄС) став моделлю успішної економічної інтеграції, забезпечуючи своїм членам не лише економічні переваги, але й політичну стабільність та соціальний прогрес. Свобода пересування товарів, послуг, капіталу та робочої сили всередині союзу сприяє ефективнішому розподілу ресурсів і підвищенню продуктивності [1, с. 66].

Міжнародні інвестиції також відіграють важливу роль у процесі глобалізації. Вони дозволяють країнам залучати необхідні фінансові ресурси для розвитку інфраструктури, впровадження нових технологій та створення робочих місць. Інвестори, своєю чергою, отримують доступ до нових ринків і можливість диверсифікації своїх активів. Це створює взаємовигідні умови, які сприяють загальному економічному зростанню [2, с. 20].

Водночас економічна інтеграція несе з собою і певні виклики. Одним із них є нерівномірність вигоди від глобалізації. Розвинені країни та великі корпорації часто отримують більшу частину вигоди, тоді як країни, що розвиваються, можуть залишатися на узбіччі цього процесу. Це може призвести до збільшення економічної нерівності як між країнами, так і всередині них. Крім того, швидка інтеграція може створювати соціальні та економічні потрясіння, зокрема, втрату робочих місць у традиційних галузях та збільшення соціальної напруженості. Для подолання цих викликів необхідно розробляти та впроваджувати політики, спрямовані на забезпечення справедливого розподілу вигід від глобалізації. Це включає інвестування в освіту та професійну підготовку, підтримку малого та середнього бізнесу, розвиток соціальної інфраструктури та забезпечення доступу до фінансових ресурсів для всіх верств населення.

Також однією з найпомітніших переваг глобалізації є полегшення доступу до культурних надбань різних народів. Сучасні технології, особливо Інтернет, дозволяють людям дізнаватися про традиції та звичаї інших країн, не виходячи з дому. Це сприяє формуванню глобальної свідомості та розвитку толерантності. Люди починають розуміти, що, незважаючи на культурні відмінності, всі ми маємо спільні людські цінності. Організації, такі як ЮНЕСКО, роблять значний внесок у підтримку культурного діалогу. Вони організують міжнародні фестивалі, виставки, конференції, де представники різних культур можуть взаємодіяти, обмінюватися ідеями та досвідом. Наприклад, програми ЮНЕСКО щодо збереження нематеріальної культурної спадщини допомагають зберегти традиції, які можуть бути втрачені в умовах сучасного світу [3, с. 10].

Таким чином, глобалізація відкриває безліч можливостей для обміну ідеями, технологіями та культурними цінностями між різними країнами та народами. Проте водночас із цими можливостями приходять і виклики, серед яких особливо важливими є уніфікація культур та комерціалізація культурних продуктів.



Один із найбільших викликів глобалізації полягає у загрозі уніфікації культур. Західна масова культура, яка має значний вплив через медіа, Інтернет та глобальні розваги, може затіснювати менш відомі або менш розповсюджені культури. Це особливо актуально для малих народів та етнічних груп, які знаходяться під загрозою втрати своєї культурної ідентичності під тиском глобальних трендів. Наприклад, мови менших народів можуть втрачати свою роль у суспільстві через домінування англійської мови в міжнародному комунікаційному просторі [4, с. 36–39].

Інший значний виклик полягає в комерціалізації культурних продуктів. Традиційні ремесла, мистецтво та інші аспекти культурного надбання можуть стати об'єктом комерційної експлуатації на глобальному ринку. Це може призвести до втрати автентичності і первинної культурної цінності, коли традиційні вироби перетворюються на масові сувеніри або масово виробляються без поваги до традиційних технологій та значень.

Крім того, однією з ключових переваг глобалізації є здатність технологій швидше поширюватися через кордони. Спільні наукові проєкти та міжнародні дослідницькі програми стимулюють обмін знаннями та ідеями між вченими та фахівцями з усього світу. Наприклад, колаборації у сфері космічних досліджень, які об'єднують науковців з Європи, США та Японії, дозволяють розробляти та запускати нові супутники, досліджувати міжпланетний простір та розвивати передові технології для дослідження космосу.

У сфері медицини глобалізація сприяє обміну медичними знаннями та передовими лікувальними підходами. Інтернаціональні клінічні дослідження дозволяють швидко оцінювати ефективність нових лікарських препаратів та методів лікування. Міжнародні медичні конференції та симпозіуми об'єднують лікарів з усього світу для обміну досвідом та удосконалення лікувальних практик. Глобалізація також впливає на розвиток інформаційних технологій, що стають основою цифрової економіки. Компанії з усього світу співпрацюють у розробці нових програмних продуктів, штучного інтелекту та інтернет-платформ. Це сприяє вдосконаленню технологічних рішень і прискорює впровадження цифрових інновацій у всі галузі бізнесу та повсякденного життя.

Проте одним із головних викликів глобалізації є захист інтелектуальної власності. Із зростанням обміну та переходу інформації через кордони зростає і загроза її неправомірного використання. Країни стикаються з проблемами піратства програмного забезпечення, копіювання літературних та музичних творів, патентних порушень та незаконного використання технологічних розробок. З метою вирішення цих проблем необхідно зміцнювати міжнародні правові рамки, сприяти ратифікації міжнародних угод і домовленостей щодо захисту ІВ та підтримувати співпрацю між країнами у сфері правопорядку.

Іншим важливим викликом є кібербезпека, оскільки з розвитком інформаційних технологій зросли загрози кібератак та кіберзлочинності. Кіберзлочинці можуть атакувати комп'ютерні системи та мережі, крадучи чутливу інформацію, викрадаючи особисті дані та завдаючи значні матеріальні збитки. Забезпечення кібербезпеки вимагає спільних зусиль національних урядів, приватного сектора та міжнародних організацій для розробки і впровадження ефективних заходів захисту.

Глобалізація також породжує етичні питання використання новітніх технологій, таких як Штучний Інтелект, біотехнології та генетична модифікація. Суспільство повинно вирішувати питання щодо моральних аспектів використання таких технологій, забезпечуючи їхню безпеку та ефективність, а також гарантуючи захист прав людини та збереження екологічної рівноваги [5, с. 197–212].

Висновки. Глобалізація суттєво вплинула на міжнародні відносини, відкриваючи нові можливості для економічного зростання, культурного обміну та технологічного прогресу. Водночас вона створила нові загрози, такі як економічна нерівність, культурна уніфікація та глобальні загрози безпеці. Для того щоб максимально використати можливості глобалізації і мінімізувати її негативні наслідки, країнам необхідно співпрацювати та розробляти спільні стратегії, що враховують інтереси всіх учасників міжнародної спільноти.

Науковий керівник – д-р істор. наук, доцент Кравченко О. В.

Література: 1. Онишко С., Белін В. Актуалізація і динаміка розвитку деглобалізаційних процесів та їх впливу на формування економічної політики. *Збірник наукових праць Державного податкового університету*. 2022. № 2. С. 66–80. 2. Flew T. Globalization, neo-globalization and post-globalization: The challenge of populism and the return of the national. *Global Media and Communication*. 2020. Vol. 16. No. 1. P. 19–39. 3. Бевз Т. Вплив глобалізації



на утвердження національної ідентичності в умовах війни: виклики і загрози. *Українознавство*. 2022. № 3 (84). С. 8–26. **4.** Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : кол. моногр. / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 347 с. **5.** Томашук І. В., Томчук О. Ф., Гиренко Ю. В. Розвиток міжнародних економічних відносин в умовах глобалізації. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2021. № 2 (56). С. 197–212.

Стаття надійшла до редакції 06.11.2024 р.



ПРОБЛЕМА НЕФОРМАЛЬНИХ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

УДК 347

Скрябіна П. Є.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня I курсу
ННІ міжнародних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто питання про неформальну зайнятість як форму порушення трудового законодавства. Проаналізовано основні причини, форми та наслідки цього явища, зокрема, трудові відносини, ухилення від сплати податків і відсутність офіційної реєстрації соціальних зобов'язань. Досліджено вплив тіньової зайнятості на працівників, економіку і державу.

Ключові слова: порушення трудового законодавства; тіньова зайнятість; неформальна зайнятість.



Annotation. The article deals with the issue of informal employment as a form of violation of labour legislation. The author analyses the main causes, forms and consequences of this phenomenon, in particular, labour relations, tax evasion and lack of official registration of social obligations. The impact of shadow employment on employees, the economy and the state is investigated.

Keywords: violation of labour legislation; shadow employment; informal employment.



Актуальність. Одним із основних викликів, з якими стикається економіка країни та суспільство, є тіньова зайнятість, що робить цю проблему актуальною. Як наслідок, відбуваються порушення прав працівників, зокрема у формі без належного соціального захисту, запроваджується ухилення від сплати податків, що ще більше посилює економічні труднощі цієї держави. З огляду на те, що законодавство про працю постійно змінюється, важливо розробити ефективні заходи протидії цьому явищу та забезпечити правовий захист громадян.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблемою тіньової зайнятості працюють такі вітчизняні науковці, як О. О. Коломієць, Л. К. Семів, Т. А. Костишина, В. Тацій, Ю. М. Харазішвілі та інші. Однак соціально-економічні та правові реалії нашого суспільства швидко змінюються, що підкреслює необхідність постійного оновлення досліджень у сфері боротьби з тіньовою зайнятістю. Це вимагає комплексного підходу для розробки ефективних рішень, що відповідають сучасним викликам.

Метою статті є дослідження питання тіньової зайнятості як порушення законодавства про працю.



Викладення основного матеріалу дослідження. Незадекларована зайнятість поза межами правової системи вважається неформальною зайнятістю. До цієї категорії належать нелегальні, неофіційні та незареєстровані роботи.

Тіньова зайнятість тягне за собою різні види порушень трудового законодавства, які негативно впливають як на працівників, так і на роботодавців, а також на державу.

Перший вид порушення – нелегальне працевлаштування без контракту. Це найчастіше трапляється, коли працівники виконують свої обов'язки без офіційних трудових відносин і позбавлені пільг соціального забезпечення, таких як лікарняні та права на пенсію. Хоча усні домовленості є поширеними, вони не є юридично обов'язковими, оскільки не відповідають інтересам працівника [1].

Другим видом є незадекларована праця. Це коли роботодавці зазвичай не надають повну інформацію про робочий час і заробітну плату. Тобто працівники отримують як офіційну, так і неофіційну зарплату, яка допомагає уникати сплати податків та соціальних внесків. У результаті – надходження до державного бюджету зменшуються, а працівників позбавляють соціальних виплат, наприклад, пенсій та відпусток [2].

Третім, не менш важливим видом є порушення умов праці, яке також вважається неформальною зайнятістю. До такого виду відноситься недотримання правил охорони праці, відсутність безпеки на робочому місці, подовження робочого дня без додаткової оплати та загальна затримка виплати зарплат [3].

Через високе податкове навантаження на заробітну плату роботодавці прагнуть уникати офіційного працевлаштування, щоб зменшити витрати. Низькі доходи населення сприяють тому, що працівники охоче погоджуються працювати без оформлення, щоб отримувати більшу «чисту» зарплату. Крім того, недостатньо коштів виділяється таким органам, як Державна служба України з питань праці, що перешкоджає ефективному моніторингу порушень та боротьбі з нелегальною зайнятістю [4].

Серед соціальних причин виділяється низька правова свідомість населення, оскільки як працівники, так і роботодавці не завжди розуміють свої права та обов'язки у сфері трудових відносин. Окрім цього, у суспільстві існує поблажливе ставлення до неформальних трудових відносин, що створює умови для зростання тіньової зайнятості [4].

Часті зміни трудового законодавства та його незавершеність створюють плутанину та ускладнюють дотримання правових норм. Оскільки перевірки часто мають формальний характер, відсутність ефективного нагляду перешкоджає виявленню та усуненню систематичних порушень. На додаток низька відповідальність за порушення, наприклад, невеликі штрафи або відсутність наслідків за виправлення недоліків, створює стимул для роботодавців ігнорувати закон і йти на ризик [5].

В Україні тіньова зайнятість займає приблизно 9 % робочої сили. Основними галузями зі значною незадекларованою працею є будівництво, сільське господарство, торгівля та громадське харчування. У результаті державний бюджет щороку втрачає близько 100 мільярдів гривень. Нелегальна зайнятість поширена через низьку правову обізнаність населення та слабкий державний контроль [6].

Через це Державна служба України з питань праці з 2023 року активно проводить раптові перевірки – за неоформлених працівників накладаються штрафи до 67 тисяч гривень, а за повторне порушення – до 200 тисяч гривень [6].

Порушення трудового законодавства зазнають негативного впливу на робочі місця, роботодавців, державу та суспільство. Працівники в першу чергу страждають від браку систем соціального захисту, які забезпечують їм легальну роботу. Особи, які не мають трудового договору, не можуть взяти відпустку, оскільки не мають права на оплачувану відпустку чи лікарняний, пенсію за вислугу років, компенсацію при звільненні чи інвалідності. Дохід, отриманий від нелегальної роботи, може бути дуже мінливим і загрожувати майбутньому працівників [3].

Роботодавці піддаються значним ризикам у неформальній роботі. Відповідно до законодавства, нелегальна робота тягне за собою великі штрафи. У 2024 році посилили заходи відповідальності за порушення трудового законодавства. Роботодавці, які займаються незадекларованою працею або виплачують неофіційну зарплату, повинні бути готові до значних штрафів. Для прикладу, штраф за неоформлених працівників становить 10 мінімальних зарплат [7].

Для держави виснаження податків і соціальних внесків є найбільш помітним наслідком, що впливає на фінансування соціальних програм. Особливо в умовах зростання економічної диспропорції, а також під час фінансового колапсу та воєнного стану боротися з бідністю стає все важче [4].



Порушення трудового кодексу підриває довіру суспільства до правової системи та сприяє розвитку нігілізму в суспільстві. Як наслідок, це погіршує загальні умови праці, посилює соціальну нерівність, впливає на якість життя людей і створює несприятливі соціальні умови.

За даними Державної служби з питань праці, дослідження щодо подолання порушень трудового законодавства у сфері тіньової зайнятості зосереджено на кількох важливих ініціативах.

Законодавчі ініціативи передбачають удосконалення Кодексу законів про працю, спрямоване на посилення відповідальності за порушення. Зокрема, введено жорсткіші санкції, такі як збільшення штрафів за затримку виплати зарплати чи відсутність укладених трудових договорів. Наприклад, передбачено пеню у розмірі облікової ставки Національного банку України від суми боргу за кожен день прострочення. Також посилюються вимоги щодо погодження змін умов праці з працівниками [8].

Кампанія «Виходь на світло» спрямована на підвищення обізнаності працівників та роботодавців про переваги офіційного працевлаштування. Під час кампанії інспектори праці консультують підприємців і найманих працівників, щоб дати розуміння правових наслідків нелегальної праці та значення трудових договорів для соціального захисту [9].

Особлива увага приділяється галузям, де є високий ризик тіньової роботи, зокрема транспортній галузі. Через семінари, консультації та перевірки роботодавців мотивують дотримуватись законодавства та забезпечити належні умови праці.

Для оптимізації процесів контролю та полегшення спілкування з людьми запроваджено цифрові сервіси, зокрема портал «Праця» та «інтерактивний інспектор». Ці вебсайти можуть надати інформацію про трудові права, виступати ініціатором скарг і отримати консультацію онлайн [10].

За допомогою кампаній та медійних матеріалів активно розповідають про переваги задекларованої роботи – соціальні гарантії, захист у разі виникнення суперечок, можливість виплати пенсій у майбутньому. У ситуації, що склалася, особлива увага приділяється організації трудових відносин в період воєнного стану, зокрема дотриманню вимог прав працівників і умов праці [10].

Міжнародна співпраця містить у собі вивчення та запозичення досвіду інших країн у боротьбі з тіньовою економікою. Україна адаптує стандарти Міжнародної організації праці, які сприяють легалізації трудових відносин і забезпеченню соціального захисту [11].

Ці заходи спрямовані на формування культури дотримання норм праці, покращення соціального захисту працівників та сприяння легалізації господарської діяльності.

Висновки. Тіньова зайнятість у сфері трудових відносин залишається однією з ключових проблем, що супроводжується серйозними порушеннями кодексу. Найпоширенішими формами порушень є неформальне працевлаштування, незадекларовані доходи від роботодавців, порушення норм робочого часу, неналежні умови праці та захист. Це призводить до значних соціальних та економічних втрат не тільки для працівників, що позбавлені законного захисту, а й для держави, яка не отримує достатньо податкових надходжень.

Вкрай важливо використовувати цифрові технології, зокрема електронні трудові договори, як засіб ефективної боротьби з ризиками, пов'язаними з нелегальною роботою. Це посилить відповідальність роботодавців за виплату незадекларованої заробітної плати та сприятиме дотриманню трудового законодавства. Створення середовища, яке поважає права працівників, має важливе значення, а постійні просвітницькі кампанії необхідні для сприяння знанням законодавства між роботодавцями та працівниками.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Неофіційне (нелегальне) працевлаштування: що потрібно знати роботодавцю та працівнику? // ТОВ «Юридичне бюро «Канон». URL: <https://kanon.ks.ua/blog-ukr/neofitsiine-nelehalne-pratsevlashtuvannia-shcho-potribno-znaty-robotodavtsiu-ta-pratsivnyku/>. 2. Незадекларована праця в Україні – погано для всіх // Державна служба України з питань праці. URL: <https://dsp.gov.ua/podolannia-nelehalnoi-zainiatosti/nezadeklarovana-pratsia-v-ukraini-pohano-dlia-vsikh/>. 3. Проблема неформальних трудових відносин в Україні – Східне міжрегіональне управління // Державна служба України з питань праці. URL: <https://smu.dsp.gov.ua/news/problema-neformalnykh-trudovykh-vidnosyn-v-ukraini/>. 4. Олексієнко Д. Підвищення податків в Україні: як не завдати шкоди економічному потенціалу країни // Дзеркало тижня. URL: <https://zn.ua/ukr/reforms/pidvishchennja-podatktiv-v-ukrajini-jak-ne-zavdati-shkodi-ekonomichnomu-potentsialu-krajini.html>. 5. Актуальні зміни в трудовому законодавстві України



// Безоплатна правова допомога. URL: <https://legalaid.gov.ua/publikatsiyi/aktualni-zminy-v-trudovomu-zakonodavstvi-ukrayiny/>. **6.** Тіньова зайнятість в Україні сягає 9% від кількості зайнятого населення – Держпраці // «Дебет-Кредит» – Бухгалтерські новини. URL: <https://news.dtkk.ua/law/inspections/85375-tynova-zainiatist-v-ukrayini-siagaje-9-vid-kilkosti-zainiatogo-naselennia-derzpraci>. **7.** Олександра Кознова. Які будуть штрафи за трудові порушення у 2024 році // Останні новини бізнесу України. URL: https://biz.ligazakon.net/news/222867_yak-budut-shtrafi-za-trudov-porushennya-u-2024-rots. **8.** За невплату зарплати будуть карати жорсткіше: аж до 20400 грн штрафу за кожного працівника // «Дебет-Кредит» – Бухгалтерські новини. URL: <https://news.dtkk.ua/law/liability/71620-za-nevplatu-zarplati-budut-karati-zorstkise-az-do-20400-grn-shtrafu-za-koznogo-pracivnika>. **9.** Розпочато інформаційну кампанію «Виходь на світло!» – Державна служба України з питань праці // Державна служба України з питань праці. URL: <https://dsp.gov.ua/main-news/rozpochato-informatsiynu-kampaniiu-vykhod-na-svitlo/>. **10.** Подолання тіньової зайнятості та забезпечення конституційних прав громадян – Південно-Східне міжрегіональне управління // Державна служба з питань праці. URL: <https://dp.dsp.gov.ua/novyny/podolannia-tinovoizainiatosti-ta-zabezpechennia-konstytutsiinykh-prav-hromadian/>. **11.** Про ратифікацію Конвенції Міжнародної організації праці N 156 про рівне ставлення і рівні можливості для трудящих чоловіків і жінок: трудящі із сімейними обов'язками : Закон України від 22.10.1999 № 1196-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1196-14#Text>.

Стаття надійшла до редакції 03.12.2024 р.



ЕТАПИ ВПРОВАДЖЕННЯ РОБОТИЗОВАНИХ СИСТЕМ У СКЛАДСЬКИЙ ПРОЦЕС ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.48

Сорочан Д. Е.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто й описано ключові етапи впровадження роботизованих систем у складський процес підприємства, зосереджуючи увагу на плануванні, виборі обладнання, інтеграції з існуючими системами та оцінці ефективності для підвищення продуктивності та зниження витрат.

Ключові слова: роботизація, роботизовані системи, складський процес, автоматизація, складські роботи, інтеграція, оптимізація.



Annotation. The article examines and describes the key stages of introducing robotic systems into the enterprise's warehouse process, focusing on planning, equipment selection, integration with existing systems, and performance evaluation to improve productivity and reduce costs.

Keywords: robotics, robotic systems, warehouse process, automation, warehouse operations, integration, optimization.



Постановка проблеми. У сучасному бізнес-середовищі підприємства стикаються з постійним тиском щодо підвищення ефективності складських процесів, зниження витрат та оптимізації ресурсів. Традиційні методи управління складом часто не відповідають вимогам сучасного ринку, що призводить до затримок у поставці, помилок в обліку товарів і збільшення операційних витрат. Впровадження роботизованих систем



стає все більш актуальним рішенням для усунення цих проблем. Роботизація складських процесів дозволяє автоматизувати рутинні операції, підвищити точність виконання завдань, зменшити людський фактор та оптимізувати використання складських площ. У зв'язку з цим виникає необхідність розробки та реалізації комплексної стратегії впровадження роботизованих систем, що включає детальний аналіз поточних процесів, вибір відповідного обладнання, інтеграцію з існуючими системами управління та оцінку економічної ефективності цього впровадження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань, пов'язаних з оптимізацією логістичних процесів на підприємстві та вдосконаленням складської діяльності, займалися: О. В. Акішина, В. Г. Алькема, О. В. Безсмертна, Т. М. Білоконь, Л. М. Бухаріна, В. П. Волков, А. М. Гаджинський, М. Н. Григор'єв, Н. М. Гуржій, В. В. Дибська, Н. К. Заборська, А. Г. Загородній, С. В. Качуровський, В. Ю. Конопський, Н. В. Короленко, Є. В. Крикавський, М. Монгелло, В. М. Марченко, О. О. Мороз, Ю. М. Неруш та А. Ю. Неруш, М. А. Окландер, О. А. Онищенко, Л. В. Савченко, Д. Томпкінс, Н. М. Тюріна, В. П. Федько та багато інших. Таким чином, попередні літературні дослідження, проведені представленими вченими в галузі складського господарства, охоплювали різні аспекти проектування, функціонування та впровадження сучасних технологій в складський процес підприємства.

Метою цієї статті є детальне дослідження та аналіз етапів впровадження роботизованих систем у складський процес підприємства. Стаття має на меті вивчити та описати кожен етап, починаючи від підготовчого аналізу та планування, вибору та інтеграції обладнання, до тестування та остаточного впровадження системи. Особливу увагу буде приділено виявленню основних переваг і викликів, пов'язаних з роботизацією, а також оцінці економічної ефективності цього процесу. Дослідження також спрямовані на надання рекомендацій для підприємств щодо оптимізації складських операцій за допомогою роботизованих технологій.

Впровадження роботизованих систем у складський процес підприємства починається з підготовчого аналізу та планування. На цьому етапі підприємство оцінює поточний стан своїх складських процесів, визначає основні проблеми та можливості для оптимізації. Важливо дослідити всі аспекти діяльності, включаючи обсяги оброблюваних товарів, швидкість виконання замовлень, рівень помилок та ефективність використання робочої сили. Результати цього аналізу дадуть зрозуміти, які саме функції та операції можна і варто оптимізувати.

Після завершення аналізу підприємство переходить до етапу планування. На цьому етапі розробляється стратегія впровадження роботизованої системи, яка включає визначення цілей та очікуваних результатів, розробку вибору бюджету, відповідного обладнання та програмного забезпечення, а також створення детального плану дій. Важливо врахувати всі можливості ризиків і проблем, які можуть виникнути в процесі впровадження, та розробити заходи для їх мінімізації.

Вибір обладнання та програмного забезпечення є наступним ключовим етапом. Підприємство повинно досліджувати ринок створених систем, порівнювати різні пропозиції та вибирати ті рішення, які найкраще відповідають його потребам. Це можуть бути автоматизовані конвеєрні системи, роботи-підйомники, системи сортування та пакування, а також програмне забезпечення для управління цими системами. Важливо отримати не тільки технічні характеристики та функціональність обладнання, але й його сумісність з існуючими системами підприємства, вартість обслуговування та підтримки, а також репутацію постачальника.

Інтеграція обраного обладнання та програмного забезпечення в існуючі складські процеси підприємства є наступним етапом. Він включає встановлення та налаштування обладнання, навчання персоналу, адаптацію процесів управління складом до нових умов роботи. Важливо забезпечити плавний перехід від традиційних методів роботи до автоматизованої, мінімізуючи перерви та запобігаючи можливим проблемам.

Після завершення інтеграції необхідно провести тестування нової системи. Тестування включає перевірку всіх функцій та операцій, визначення можливих проблем та їх усунення, а також оцінку ефективності роботи системи в реальних умовах. На цьому етапі важливі пропозиції залучити весь персонал, щоб вони могли ознайомитись з новими процесами та внести свої щодо їх покращення.

Остаточне впровадження системи передбачає повний перехід до роботи з роботизованими системами: завершення всіх налаштувань, проведення остаточного навчання персоналу, запровадження нових процедур управління складом та моніторинг ефективності системи роботи. Важливо забезпечити безперервний моніторинг та аудит систем роботи для виявлення та усунення можливих проблем, а також для оцінки досягнутих результатів та планування подальших удосконалень.



Висновки. Аналіз впровадження автоматизованих систем у складський процес підприємства підкреслює значущість кожного з описаних етапів. Підготовчий аналіз і планування є критичними для виявлення потреб і проблем, забезпечуючи обґрунтовану основу для вибору обладнання. Вибір та інтеграція роботизованих систем вимагають остаточного підходу, щоб забезпечити сумісність з існуючими процесами та навчання персоналу. Тестування системи дозволяє виявити та виправити проблему, забезпечуючи безперебійне впровадження. Остаточне впровадження та постійний моніторинг гарантують ефективність нових систем і можливість для подальших удосконалень. Кожен етап є критичним для успішного впровадження роботизованих систем, що забезпечує ефективність складських операцій та оптимізацію роботи цілої низки процесів підприємства. Дослідження цієї теми має перспективи для подальшого розвитку, включаючи оптимізацію окремих процесів і впровадження нових технологій, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Колодізева Т. О.

Література: 1. Болдирева Л. М., Гришко В. В. Європейський досвід впровадження смарт-технологій в управлінні логістичними процесами. *Економіка та держава*. 2020. № 4. С. 39–43. 2. Ельперін І. В., Пупена О. М., Сідлецький В. М., Швед С. М. Автоматизація виробничих процесів. Київ : Ліра-К, 2017. 378 с. 3. Філь Н. Ю., Гавріш А. В. Автоматизація бізнес процесів складського обліку. 2020. URL: <https://api.dspace.khadi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/fb584b15-6111-4efe-83c0-b9d7cf4a8f3b/content>. 4. Мельник О. В. Нові концептуальні підходи в логістиці. *Ефективна економіка*. 2021. № 2. 5. Подра О. П., Гомза К. І. Сучасні технології автоматизації складської діяльності підприємств. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. 2022. № 2 (8). С. 70–78. 6. Самсонова С. Ю. Аналіз методів автоматизації складської логістики виробничого підприємства. Харків : ХНУРЕ, 2020. Вип. 1. С. 98–103. 7. Карінцева О. І., Харченко М. О., Мазін Ю. О., Фалько К. С. Практичні засади підвищення ефективності логістичної діяльності сучасного підприємства. *Вісник Сумського державного університету*. 2021. № 3. С. 127–136.

Стаття надійшла до редакції 26.10.2024 р.



ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ У СФЕРІ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

УДК 347.75

Сотникова А. В.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У роботі розглянуто захист прав споживачів у сфері електронної комерції, зокрема умови розірвання договорів та повернення коштів, а також проблеми правового регулювання і необхідність вдосконалення законодавства для ефективного захисту споживачів.

Ключові слова: захист прав споживачів, електронна комерція, інтернет-магазин, інтернет-торгівля.





Annotation. The article examines consumer protection in the field of e-commerce, in particular, the terms of termination of contracts and refunds, as well as the problems of legal regulation and the need to improve legislation for effective consumer protection.

Keywords: consumer protection, e-commerce, online store, online trading.



Актуальність. Швидкий розвиток онлайн-торгівлі, крім нових можливостей, несе значні ризики для споживачів, що робить питання їхнього захисту вкрай актуальним. Зростання сфери електронної комерції в Україні супроводжується частими порушеннями прав споживачів: неякісні товари, труднощі з поверненням коштів тощо. В умовах глобалізації та активного впровадження цифрових технологій виникає потреба у вдосконаленні законодавства для забезпечення належного захисту інтересів споживачів і контролю якості послуг. Це є важливим кроком для розвитку сфери та прозорості правовідносин між продавцем і покупцем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розглянуто ключові наукові роботи, що аналізують захист прав споживачів у сфері електронної комерції, а також джерелами для дослідження були законодавство України та електронні ресурси.

Метою статті є аналіз захисту прав споживачів під час купівлі товару через інтернет-магазин.

Викладення основного матеріалу дослідження. За даними European Business Association, український ринок електронної комерції демонструє стійке зростання до лютого 2022 року, щорічно збільшуючись на 20–30 % з 2018 року. Навесні 2023 року обсяги е-комерції в країні досягли довоєнного рівня та продовжили позитивний розвиток [1].

Згідно з даними Держпродспоживслужби, половина всіх скарг від споживачів пов'язана з онлайн-продажем непродовольчих товарів. Найбільш поширені порушення стосуються неможливості ідентифікувати продавця або визначити його місцезнаходження; часто контактний телефон не відповідає, а чинне законодавство не дозволяє звернення до суду на власника доменного імені. У результаті, споживач залишається незахищеним. Відсутність інформації про інтернет-магазин також унеможлиблює перевірки з боку Держпродспоживслужби. Додатково: неможливість детально оглянути товар перед покупкою може призводити до скарг на невідповідність характеристик або якості отриманого товару. Окрім того, товари часто не супроводжуються документами, що підтверджують їх якість та безпеку, а інколи виявляються підробленими [2].

Електронна комерція включає процес купівлі та продажу товарів або послуг онлайн, орієнтовані як на споживачів, так і на бізнес. Ідентифікація сторін договору є ключовою умовою для його укладання та виконання. Згідно із законами України «Про електронну комерцію» та статтею 13 Закону України «Про захист прав споживачів», продавець повинен перед укладенням дистанційного договору поінформувати споживача про свою назву, адресу та процедуру розгляду претензій. Однак закон не деталізує спосіб і місце розміщення цієї інформації на вебсайті інтернет-магазину [3].

Враховуючи високі поштові та банківські комісії, багато покупців віддають перевагу передоплаті товарів, що є ризикованим підходом в інтернет-торгівлі через можливість шахрайства. Шахраї часто створюють фальшиві інтернет-магазини, щоб виманювати гроші у покупців, не доставляючи замовлений товар. Такі сайти зазвичай вирізняються нереалістично низькими цінами, відсутністю контактної інформації та мінімальним описом товарів. Такі дії залишають споживачів без товару і коштів, оскільки закон не передбачає правового захисту у випадках, коли ідентифікувати продавця неможливо [4].

Згідно зі статтею 3 Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг», суб'єкти господарювання мають здійснювати розрахунки в готівковій або безготівковій формі (включно з електронними платіжними засобами) при продажу товарів і наданні послуг. Такі операції повинні проводитись із використанням зареєстрованого платіжного програмного забезпечення або через відповідні фінансові звіти, що підтверджуються податковим сервером. Закон також зобов'язує надавати розрахункові документи, проте у випадках з фальшивими продавцями відсутність відповідної документації позбавляє споживачів можливості підтвердити свої права [3].

Аналіз судової практики показує, що платіжні сервіси, такі як Liqpay та WayForPay, спрощують розрахунки між фізичними та юридичними особами, а також бізнесами в Інтернеті за допомогою банківських карток. Ці системи забезпечують дистанційну оплату без готівки, з оформленням відповідних



розрахункових документів. Отже, законодавство частково захищає права споживачів у сфері електронної комерції [5].

Відповідно до чинного законодавства споживач, тобто фізична особа, яка купує або замовляє продукцію для особистих потреб, має право розірвати договір протягом 14 днів з моменту підписання договору. Якщо продавець не надав інформацію, яка відповідає вимогам статті 13 Закону України «Про захист прав споживачів», цей термін продовжується до 90 днів з моменту отримання такої інформації або товару (у разі продажу матеріальних цінностей). У разі виправлення інформації споживач може розірвати договір протягом 14 днів із моменту отримання виправленого підтвердження. При відмові від товару або його поверненні споживач також розриває договір. Крім того, стаття 9 Закону України «Про захист прав споживачів» надає споживачеві право обміняти непродовольчий товар належної якості на аналогічний, якщо він не відповідає за формою, розміром, кольором чи іншими характеристиками, що унеможливають його використання [3].

Важливим аспектом дистанційної торгівлі є строки повернення коштів при розірванні договору. Хоча Закон України «Про захист прав споживачів» не регламентує їх чітко, варто орієнтуватися на положення статей 2 та 13 цього закону. Через законодавчі прогалини конкретний строк повернення коштів не визначено, але за загальними правилами продавець зобов'язаний здійснити повернення протягом 30 днів після повідомлення споживача про розірвання договору. Споживач, своєю чергою, може утримувати товар до моменту отримання коштів. Якщо продавець затримує повернення, споживач має право вимагати неустойку в розмірі 1 % вартості товару за кожен день прострочення, відповідно до частини 9 статті 12 закону. Також, згідно з частиною 5 статті 12, витрати на повернення товару несе продавець. Проте на практиці ці норми часто порушуються, і лише деякі інтернет-магазини компенсують витрати на повернення, зазвичай у випадках товару неналежної якості. У таких ситуаціях споживачі мають право звертатися до суду для захисту своїх інтересів [3].

Висновок. Захист прав споживачів у сфері електронної комерції є важливим аспектом сучасного законодавства. Попри наявні правові механізми для захисту споживачів, зокрема у випадках розірвання договорів та повернення коштів, існують значні проблеми в їх застосуванні. Тому необхідно вдосконалити законодавчі норми для забезпечення більш ефективного захисту прав споживачів у цифровому середовищі.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Корпоративне право/M&A. Електронна комерція в Україні: правила для бізнесу. 2024. URL: https://biz.ligazakon.net/analytics/226702_elektronna-komertsya-v-ukran-pravila-dlya-bznesu. 2. Адвокатське бюро Яновський і партнери. Е-commerce і захист прав споживачів. URL: <https://zkg.ua/e-commerce-i-zakhyst-prav-spozhyvachiv/>. 3. Про захист прав споживачів : Закон України від 06.07.1995 № 265/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80#Text>. 4. Шахрайство в інтернеті під час продажу товару. 2023 // ТОРГСОФТ. URL: <https://torgsoft.ua/articles/safety/internet-shahrajstvo/>. 5. Камардіна Ю. В., Могукало Д. В. Захист прав споживачів у електронних комерційних операціях: правові засади та механізми застосування в Україні. Вісник Маріупольського державного університету. Серія : Право. 2024. Вип. 27. С. 65–66. URL: <https://visnyk.mu.edu.ua/index.php/pravo/article/view/153/149>.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2024 р.





СУТНІСТЬ І ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ПРОСУВАННЯ НЕКОМЕРЦІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

УДК 339.138

Столбова Я. Д.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено сутність, складові й особливості маркетингової політики просування некомерційних організацій; запропоновано авторське тлумачення цієї категорії; обґрунтовано найбільш актуальні елементи комплексу просування некомерційної організації.

Ключові слова: маркетинг, політика просування, некомерційні організації, маркетингова політика просування некомерційних організацій.



Annotation. The article examines the essence, components, and features of the marketing policy for promoting non-profit organizations, proposes the author's interpretation of this category, and substantiates the most relevant elements of the non-profit organization promotion complex.

Keywords: marketing, promotion policy, non-profit organizations, marketing promotion policy of non-profit organizations.



Актуальність. Однією з найважливіших складових маркетингової політики є політика просування. Маркетингова політика просування є системою цілеспрямованих дій з привернення уваги, створення значущих повідомлень для споживачів, дозволяючи сформуванню бажану поведінку, реагування та дії при обранні того чи іншого блага. Правильне просування є ключовим фактором швидкої ідентифікації і успішного позиціонування більшості підприємств та їх продуктів. Сьогодні кожне підприємство та організація стикається з проблемою посилення конкуренції, поширення інформаційного тиску, перешкодами в отриманні громадськості достовірної, актуальної і правдивої інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми використання маркетингових підходів до посилення спроможності некомерційних організацій присвячені науковій праці зарубіжних і вітчизняних вчених К. Арроу, Е. Кларі, Дж. Клувера, Ф. Котлера, С. Лівая, П. Нікель, Д. Мур, А. Стукаса, М. Снайдера, У. Уімера, А. Ейкенберрі, Т. М. Борисової, О. А. Кочнової, Н. А. Колосової, М. Я. Матвіїв, Є Ромата, С. Харченко, І. В. Юрченко та інших. Однак у роботах вищенаведених авторів відсутня чітка ідентифікація особливостей маркетингової політики просування некомерційних організацій та не достатньо обґрунтовано доцільність використання маркетингових інструментів у некомерційній сфері. Питання впровадження системних маркетингових методик у діяльність вітчизняних некомерційних організацій набувають особливої важливості та актуальності.

Мета статті – дослідити особливості політики просування некомерційних організацій, а також проаналізувати важливість її розробки та реалізації некомерційними організаціями.

Викладення основного матеріалу. Дослідження теоретичних аспектів маркетингової політики просування дає змогу представити найбільш поширене визначення поняття «просування» – це будь-яка форма повідомлень, які підприємство чи організація використовує для інформування, переконування, нагадування про себе, свої товари та/або послуги [4]. Маркетингова політика просування об'єднує рекламу, публік рилейшнз (зв'язки з громадськістю), стимулювання збуту, персональний продаж, має комплексний характер щодо впливу на цільові сегменти ринку або інші контактні аудиторії.

Функціонально-предметний механізм маркетингової політики просування ґрунтується на цілях, концепціях у прийнятті маркетингових рішень, головних етапах планування і реалізації конкретних маркетингових дій, і найголовніше – на особливостях діяльності суб'єкта політики просування.

Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки характеризується значною роллю і часткою некомерційних послуг, які спрямовані на забезпечення зростання якості життя населення та розвитку соціальної сфери [1].



Дослідження і аналіз некомерційного сектора економіки дозволяє стверджувати про зростання його ролі в соціально-економічному розвитку. Це підтверджують такі факти і показники [10]:

- некомерційні організації формують від 3 % до 9 % ВВП розвинених країн (наприклад, у Бельгії 5 %, у Канаді 7,9 %); в Україні показник частки некомерційних організацій в національному ВВП складає 0,73 %;
- некомерційні організації забезпечують сумарний світовий ВВП на рівні \$ 1,3 трлн дол.;
- у некомерційному секторі Європейського Союзу працевлаштовані від 4,4 % до 14 % працездатного населення (наприклад у Німеччині 6,8 %, в США понад 10 %, в Польщі близько 7,0 %), загалом у світовому некомерційному секторі створено 25 млн оплачуваних робочих місць.

Станом на початок 2024 року в Україні (за даними Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України Державної служби статистики) нараховується 208385 некомерційних (неприбуткових) організацій, що складає 20,09 % від загальної кількості зареєстрованих підприємств та організацій [6]. Серед усіх некомерційних організацій найбільша кількість громадських об'єднань – 57497 (або 27,5 % від загальної кількості); кількість неприбуткових бюджетних установ становить 31293; кількість благодійних організацій – 20 671 (від початку повномасштабної війни зростання склало 74 %). У некомерційних організаціях працевлаштовані близько 1 % працездатного населення України. Дослідження територіального розміщення некомерційних організацій (за місцем реєстрації) дають такі результати: найбільше неприбуткових організацій зареєстровано у м. Києві – 11,8 % від загальної кількості в Україні. На другому місці Львівська область – 7,8 %, на третьому – Дніпропетровська область (7,3 %) [6].

Дослідження ринку некомерційних організацій показують, що цей сектор постійно зазнає змін через такі фактори, як демографічні зрушення, зникнення старих і формування нових моделей поведінки, поява нових цільових аудиторій і сегментів. Це також пов'язано з підвищенням актуальності розвитку соціального капіталу, що досягається завдяки зростанню кількості задоволених клієнтів та активному використанню соціально-громадських послуг. Дослідник Д. Тапскотт до найбільш визначальних відносить такі сучасні соціальні тренди [9]: вимоги споживачів набули більшої сили, стали сміливішими та більш специфічними; споживачі стають більш обізнаними та самоорганізованими, самі стають новаторами в заснуванні соціальних трендів.

Як свідчать результати досліджень, політика просування стає ключовим компонентом маркетингового менеджменту некомерційної організації, яка передбачає формування комплексу комунікаційних заходів налагодження взаємовідносин та спілкування з цільовою аудиторією соціально-громадських послуг. Головна роль – привернути увагу та зацікавити пропозицією, надати вичерпну інформацію про організацію, переваги та цінність соціально-громадських послуг. Виділяючи унікальні переваги та вирішуючи проблеми зацікавлених сторін, просування може переконати потенційних споживачів, партнерів, громадськість обрати відповідної некомерційної організації.

Спираючись на вищезазначене, пропонується таке визначення маркетингової політики просування некомерційної організації: обґрунтований і цілеспрямований алгоритм, доповнений комплексом управлінських, маркетингових підходів, методів і заходів, за допомогою якого забезпечується ефективна реалізація некомерційної програми і маркетингової політики некомерційної організації; цілеспрямований комунікативний вплив некомерційного суб'єкта на споживача для формування двостороннього контакту, за якого некомерційний суб'єкт зацікавлений у зміні поведінки, а споживач – у задоволенні відповідної потреби.

Головними елементами політики просування некомерційної організації, які визначають особливості його комплексу просування, є такі [1]:

- некомерційний продукт (соціально-громадські товари і послуги некомерційного характеру, соціально-громадські заходи, некомерційні проекти);
- некомерційний суб'єкт (виробник, який генерує некомерційний продукт);
- споживачі некомерційного продукту (суспільство в цілому, підприємства, організації різних форм власності, окремі індивіди, групи населення);
- попит на некомерційні продукти (готовність споживачів до сприйняття і використання некомерційного продукту, що відображає рівень їхньої зацікавленості в результатах роботи некомерційних організацій);
- ринок некомерційних продуктів (система взаємовідносин між некомерційними суб'єктами та споживачами некомерційного продукту).

Сучасний етап розвитку маркетингової політики просування некомерційної організації повинен активно використовувати сучасні інформаційні та інтернет-технології, що є важливим фактором успіху в цифровому



світі, відкриваючи нові можливості для спілкування, розвитку та інновацій [7]. На рис. 1 наведено структуру системи просування благодійної організації, яка використовує сучасні технології маркетингового просування в соціальних мережах (англ. Social media promotion).

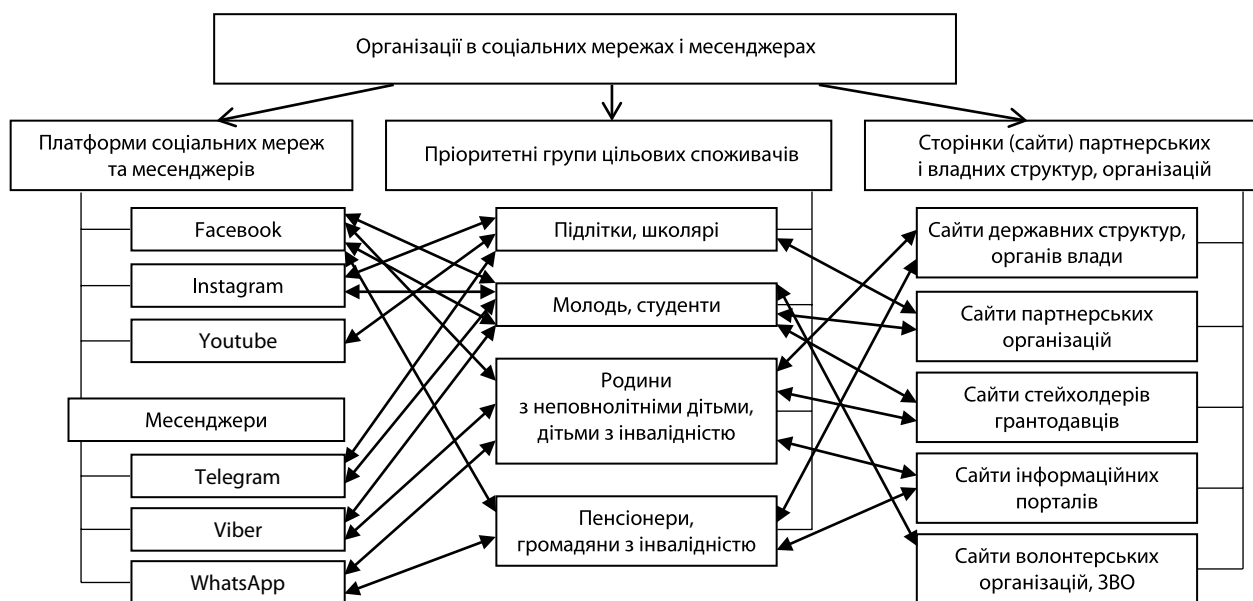


Рис. 1. Структура системи просування некомерційної благодійної організації

Інформаційні та комунікаційні повідомлення, надіслані кількома способами та кількома каналами інтернет-комунікацій, дають споживачам кращу можливість побачити та почути повідомлення та встановити зв'язок із некомерційною організацією. Коли повідомлення надсилається лише одним способом, імовірність виникнення перешкод, шуму та складнощів є більшою. Використання багатоканального підходу для надсилання інтегрованого повідомлення є ефективним механізмом сучасної політики просування некомерційної організації.

Актуальним і ефективним елементом комплексу просування є іміджеві освітні заходи. Метою іміджевих освітніх заходів некомерційної організації є формування у цільовій аудиторії та громадськості позитивного іміджу НКО, активізація процесу просування її соціально-громадських послуг, розвиток репутаційної привабливості, формування високого рівня довіри до організації через освітньо-громадську взаємодію.

Ефективне просування в маркетинговому менеджменті некомерційних організацій активно впливає на поведінку споживачів і рішення про придбання тих чи інших соціально-громадських послуг або про співпрацю в рамках партнерських відносин.

Крім того, просування відіграє вирішальну роль у формуванні іміджу та репутації некомерційної організації. Послідовні та добре проведені рекламні кампанії допомагають зміцнити довіру та авторитет в очах цільової аудиторії. Коли клієнти постійно бачать повідомлення некомерційної організації в різних каналах, це зміцнює її позитивне сприйняття.

Висновки. Для досягнення пріоритетних цілей некомерційної організації маркетингова політика просування має бути основою для формування соціальної, громадської, благодійної та інноваційної політики некомерційної організації; обґрунтування стратегічних та операційних цілей і планів, визначення шляхів і ресурсів їх досягнення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Холодний Г. О.

Література: 1. Борисова Т. М. Маркетинг некомерційних організацій у розрізі сфер діяльності: теорія і практика : монографія. Тернопіль : Астон, 2015. 284 с. 2. Іщенко А. А. Розвиток некомерційного маркетингу в умовах невідомості чи кризи // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Менеджмент та маркетинг як фактор розвитку бізнесу в умовах економіки відновлення». 2023. С. 205–208. 3. Котлер Ф., Катарджая Г., Сетьяван І. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового. Київ : Вид. група КМ-БУКС, 2019. 224 с. 4. Маркетингова



діяльність підприємств. Сучасний зміст : монографія / за ред. Н. Карпенко. Київ : Центр учб. літ., 2019. 252 с. **5.** Новіков В. М. Соціальний потенціал інституту некомерційних організацій. *Demography and social economy*. 2021. № 1. С. 80–100. URL: <http://jnas.nbu.gov.ua/article/UJRN-0001233727>. **6.** Показники Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України // Державна служба статистики України. URL: <http://surl.li/strpzm>. **7.** Романовська В. В. Вплив цифрової трансформації на стратегії просування // Розвиток підприємництва як фактор зростання національної економіки : зб. наук. пр. XXII Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 2023. С. 89–93. **8.** Лисиця Н. М., Холодний Г. О., Ус М. І. та ін. Сучасний маркетинг у цифровому просторі : монографія. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2023. 195 с. **9.** Tapscott D. Social Trends Report 2013. URL: http://resources.bazaarvoice.com/rs/bazaarvoice/images/Bazaarvoice_Social-Trends-Report-2013.pdf. **10.** International Human Development. Indicators Income index. URL: <http://hdrstats.undp.org/en/indicators/103606.html>.

Стаття надійшла до редакції 29.11.2024 р.



ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАХИСТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

УДК 347

Тараненко М. І.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня І курсу
ННІ міжнародних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто поняття інтелектуальної власності та правові аспекти її захисту в умовах розвитку цифрових технологій. Показано сучасні методи захисту інформації, зокрема водяний знак, криптографію, електронне маркування, цифровий підпис та блокчейн-технологію, що використовуються для збереження оригінальності цифрових продуктів та запобігання плагіату. Особливу увагу приділено проблемам правового регулювання цих технологій.

Ключові слова: інтелектуальна власність, захист прав інтелектуальної власності, криптографія, блокчейн-технології, регулювання прав.



Annotation. The article examines the concept of intellectual property and legal aspects of its protection in the context of digital technologies. Modern methods of information protection, including watermarking, cryptography, electronic marking, digital signature and blockchain technology used to authenticate digital products and prevent plagiarism, are shown. Particular attention is paid to the problems of legal regulation of these technologies.

Keywords: intellectual property, protection of intellectual property rights, cryptography, blockchain technologies, regulation of rights.



Актуальність. У сучасному світі стрімко розвиваються цифрові технології. Вони надають можливості для легкого створення інтелектуальної власності та її поширення. Проте такі нововведення супроводжуються ризиками порушення авторських прав. Перед людством постає питання: «Як захиститися? Чи належним чином відбувається правове регулювання?». Дослідження цих аспектів є важливим для вдосконалення системи охорони інтелектуальної власності в умовах цифровізації.



Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі деталі проблем права інтелектуальної власності розглядаються в працях таких учених, як: І. І. Дахно, В. А. Жаров, В. М. Капіца, О. А. Підопригора, О. О. Підопригора, О. Д. Святоцький, Р. Б. Шишка, В. Воронкова, Н. Капітаненко, В. Никитенко, Г. І. Грігор'янц, С. П. Кур'ян, В. О. Лящов, Т. Ф. Стоянова, В. О. Токарева та інших.

Метою роботи є аналіз правових аспектів захисту інтелектуальної власності в умовах розвитку цифрових технологій, дослідження нагальних проблем у цій галузі, таких як відсутність належного правового регулювання, а також пошук методів для ефективного захисту інформації.

Викладення основного матеріалу дослідження. Сучасний світ неможливо уявити без інтернету, цифрових платформ та гаджетів. Використання таких технологій значно полегшує життя, проте з активним ними користуванням постає питання цифрової безпеки та захисту інтелектуальної власності. Аудіофайли, відео, фото – це легко копіюється та поширюється між користувачами. Саме тому наразі проблема захищеності інформації є нагальною.

Інтелектуальна власність є результатом творчої, інтелектуальної чи наукової праці людини. Прикладами таких є патенти, торгові марки, авторські права тощо.

Інтелектуальна власність є найважливішим рушієм прогресу цивілізації та її розвитку. Вона сприяє надходженню інвестицій у дослідження, оскільки компанії впевнені, що їхні розробки знаходитимуться у повній безпеці, забезпечує конкуренцію на ринку через нескінченне людське бажання зробити краще, ніж інші, сприяє захисту прав споживачів.

Подібний поступ забезпечив легший доступ до інформації та її поширення, більшу кількість робочих можливостей, підвищив ефективність роботи компаній. Проте з цим зросли ризики несанкціонованого використання продуктів інтелектуальної праці.

Щоб захистити продукти своєї діяльності, люди винайшли різноманітні способи:

1) Водяні знаки. Водяний знак є сигналом того, що автор не хоче надавати вільний доступ іншим користувачам інтернету. Він схожий на емблему чи марку, може бути напівпрозорим. Зазвичай на водяному знаку є інформація про власника, його контактні дані тощо.

2) Шифрування інформації. Іншою назвою для шифрування може стати криптографія – механізм для перекладу інформації на «особливу мову», яку зможе зрозуміти лише законний користувач. Цей метод захисту інформації можна вважати найстарішим.

3) Електронне маркування. Ця технологія дозволяє автоматично створювати унікальний ідентифікатор, який додається до кожного екземпляра документа. Вона використовується для тих документів, що друкуються, копіюються або надсилаються факсом.

4) Цифровий підпис. Цифровий підпис містить інформацію про одержувача та відправника, унікальний код, дату. Відбитки пальців із цифровим підписом гарантують індивідуальність документів і запобігають незаконному копіюванню.

5) Блокчейн-технології. Блокчейном називають розподілену базу даних, що використовується для збереження інформації. Така база даних створює копію документів, що не дозволяє їх втратити навіть після видалення з одного з блокчейнів.

Однак ці методи захисту інформації залишаються недостатньо врегульованими на правовому рівні. Відсутність єдиних норм, різні підходи держав до регулювання та неоднорідність законодавства в різних країнах спричиняють суперечливе сприйняття та застосування цих технологій.

У всьому світі наявні закони та правила, чийм обов'язком є регулювання питань інтелектуальної власності. В Україні таким законом є Закон України «Про авторське право і суміжні права». У статті 7 цього закону зазначено, що охороні підлягають усі оригінальні твори – оприлюднені та неоприлюднені, завершені та незавершені, незалежно від їх призначення, жанру, обсягу, а також способу вираження. А стаття 9 наголошує, що твір вважається створеним з моменту первинного надання йому будь-якої об'єктивної форми (письмової, речової, електронної (цифрової) тощо). Штраф, виправні роботи чи позбавлення волі можуть бути призначені за незаконне відтворення, використання та розповсюдження творів науки, літератури і мистецтва, комп'ютерних програм і баз даних, інших творів або інше умисне порушення авторського права і суміжних прав. А за порушення прав на винахід, корисну модель, промисловий зразок, топографію інтегральної мікросхеми тощо навіть передбачена кримінальна відповідальність.

Висновки. Отже, сучасні технології набули швидких темпів розвитку. Вони полегшують одержання інформації, проте не завжди поважають авторські права та права інтелектуальної власності. Користувачі мережі Інтернет ретельно намагаються захистити продукти своєї діяльності, використовуючи різноманітні техніки.



Держава регулює ці питання за допомогою законів і спеціальних служб з метою поліпшення існуючого стану захищеності інтелектуальних прав.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Zolotar A. S. The current state of intellectual property protection in the context of digitalization. *Актуальні проблеми держави і права*. 2022. № 94. С. 41–50. URL: <https://doi.org/10.32782/apdp.v94.2022.5>. 2. Вовк М. З. Особливості правового регулювання спадкування цифрових активів та інтелектуальної власності в умовах розвитку блокчейн-технологій. *Академічні візії*. 2024. № 35. URL: <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/1384>. 3. Попова К., Щербаченко В. Інтелектуальна власність як інструмент цифрової трансформації економіки. 2023. 4. Zalipaiev Y. V., Puzyrnyi O. O. Problematic issues in intellectual property rights defense by attorneys. *Constitutional state*. 2023. No. 50. P. 43–53. URL: <https://doi.org/10.18524/2411-2054.2023.50.280268>. 5. Золотар А. С. Захист прав на інтелектуальну власність в цифровому середовищі : Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису. Київ, 2023. 193 с. 6. Baranovska V. Intellectual property rights in the digital age. *Analytical and comparative jurisprudence*. 2024. № 1. С. 167–171. URL: <https://doi.org/10.24144/2788-6018.2024.01.28>.

Стаття надійшла до редакції 03.12.2024 р.



ДОМАШНЄ НАСИЛЬСТВО ЯК КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВЕ ЯВИЩЕ

УДК 343.5

Тимофєєва С. О.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто статистику за період з 2021 по 2024 роки в Україні та визначено основні тенденції кримінальних проваджень щодо домашніх насильств, а також умисних вбивств. Досліджено революційний випадок у судовому процесі серед загального патерну судового процесу у випадках вбивств з перевищенням меж самооборони.

Ключові слова: домашнє насильство, умисне вбивство, судовий процес, позбавлення волі, визнання невинним.



Annotation. The statistics for the period from 2021 to 2024 in Ukraine have been reviewed, and the main trends in criminal proceedings related to domestic violence and intentional homicides have been identified. A revolutionary case in the judicial process has been examined within the general pattern of the judicial process in cases of killings exceeding the limits of self-defense.

Keywords: domestic violence, intentional homicide, judicial process, imprisonment, acquittal.





Актуальність. Актуальність дослідження факту домашнього насильства як кримінально-правового явища зумовлена розвитком культурно-соціальної свідомості українців та спрямованістю розвитку України до цивілізованих норм європейського суспільства. Домашнє насильство має значний вплив на населення в цілому та на психологічні аспекти особистості окремо. Таке соціальне явище є дуже поширеною проблемою не лише в Україні, а й у багатьох країнах світу. Тому дослідження у цій сфері є критично важливими для захисту прав людини та забезпечення безпеки й добробуту населення країни. Існує потреба у визначенні ефективності чинних законів і необхідних змін для кращого захисту жертв.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями у сфері проблематики домашнього насильства займалися такі вітчизняні вчені: О. Бандурка, А. Блага, В. Вітвицька, Л. Крижна, Н. Лавриненко, І. Лавринчук, Т. Мельник, Т. Мінка та ін. Щодо проблематики самозахисту цивільних осіб дослідження здійснювали О. Бандурка, І. Арістова, В. Корнієнко, К. Левченко, О. Остапенко, А. Подоляка та інші. Але культурні та правові чинники нашого суспільства продовжують стрімко змінюватись, і тому постійні додаткові дослідження демографічної статистики та нових кейсів судової справи є актуальними.

Метою статті є висвітлення поширеності такого негативного фактору суспільства, як домашнє насильство, аналіз реальної статистики за період 2021–2024 років, визначення існуючих механізмів захисту жертв та прогалин у системі, що призводять до зворотного результату обвинувачення жертв, визначення перспектив подальших змін у судовій системі, яка розглядає провадження щодо здійснення домашнього насильства, зокрема факторів і важелів впливу, а також проявів змін.

Викладення основного матеріалу дослідження. За даними, що оприлюднив Офіс Генпрокурора, за статтею 126 Кримінального кодексу України про «Домашнє насильство» [2] в Україні за перші 5 місяців кількість кримінальних проваджень, що було зареєстровано сягає 1521 разів [1].

При цьому кількість таких випадків продовжує зростати, але надходження до суду проваджень у співвідношенні із загальною кількістю занадто мале. Для порівняння – у 2023 році за аналогічний період було зареєстровано 1 121 таких провадження, що є на 36 % меншим показником ніж наразі, не більше 800 випадків у 2022 році та 1343 такі справи у 2021 році. Але кількість справ, що доходили до суду, була значно більшою у пропорційному порівнянні: у 2023 та 2022 роках до суду надійшло близько 83 % проваджень, а у 2024 році – лише 64 % [1]. Аби візуально порівняти показники за наведені роки, узагальнимо їх у вигляді стовпчикової діаграми (рис. 1).

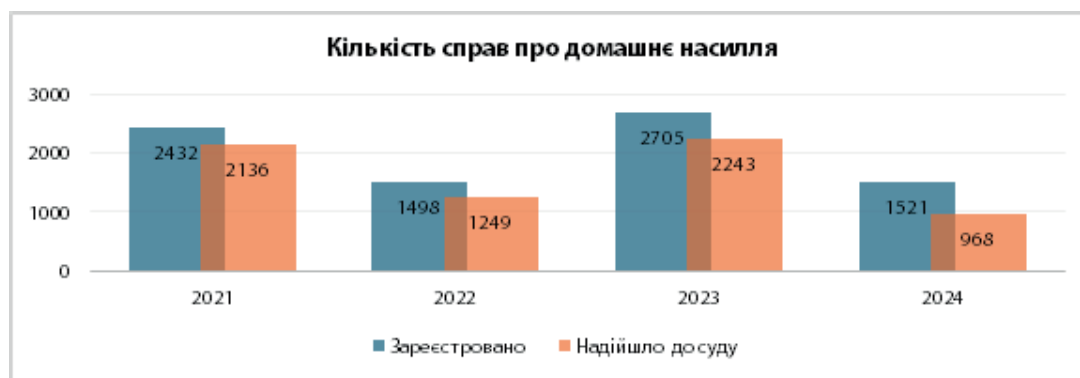


Рис. 1. Кількість справ про домашнє насилля

Можемо прослідкувати дуже помітну тенденцію невідповідності співвідношення зареєстрованих справ та тих, що надійшли до суду, яка починається у 2023 та зростає у 2024 році. Співвідношення показників 2024 року найгірше за останні 4 роки, що є негативним фактором для правоохоронних систем. Але у травні 2024 року Верховна Рада ухвалила Закон № 8329 «про внесення змін до Кодексу України про адміністративні правопорушення у зв'язку з ратифікацією Конвенції Ради Європи про запобігання насильству стосовно жінок і домашньому насильству та боротьбу із цими явищами (Стамбульська конвенція)». Цей закон забороняє закриття справ про домашнє насильство, збільшує терміни відповідальності та запроваджує адміністративну відповідальність за сексуальні домагання. До речі, Стамбульську конвенцію Верховна Рада ратифікувала ще 20 червня 2022 року. В ній пропонується встановити кримінальну відповідальність за насильство і забезпечити відповідне покарання за нього [1]. Такі зміни повинні посприяти загальному покращенню статистики. А саме: майже 100 % надходження кримінальних проваджень щодо домашнього насильства до суду і, на протипагу, зменшення справ



про домашнє насильство, але не шляхом ігнорування позовів жертв, а викоріненню такого інструменту суспільства (хоча б через страх покарання скоєння цих злочинів).

Такі показники та незадовільна реакція правоохоронних органів призводить до наступної статистики. Мін'юст повідомляє, що наразі за ст. 115 ККУ про «Умисне вбивство» [2] покарання у вигляді позбавлення волі відбувають 2,2 тисячі осіб [4].

При цьому статистика за 2023 рік свідчить, що у відсотковому значенні жінки з цієї кількості осіб становлять 10 %, тобто приблизна їхня кількість до 300 осіб [3]. Проблематика ув'язнення жінок полягає в тому, що правопорушення, вчинене 70 % осіб з цієї вибірки, підпадають під ст. 118 ККУ про «Умисне вбивство при перевищенні меж необхідної оборони», але вирок отримали невідповідний [2].

Очевидно, що вони лише захищалися, а через різні причини це призвело до вбивства свого кривдника. В таких справах фактор домашнього насилля ігнорується, не приймаються до уваги обставини, що могли б говорити про самозахист, а тому важко вважати ув'язнення цих жінок справедливими.

Але в 2024 році в таких процесах стався неймовірний прогрес. «В Амур-Нижньодніпровському районному суді Дніпра 9 вересня оголосили вирок у справі Марини Полях, яку звинувачували у вбивстві чоловіка» – про це повідомила кореспондентка Суспільного, що була присутня на судовому засіданні [6]. Отже, детальніше про цю справу. 29 березня 2021 року було затримано і пізніше відкрито кримінальне провадження щодо умисного вбивства, скоєного Мариною Полях щодо свого співмешканця Дмитра Плотнікова. Згідно зі ст. 115 ККУ [2] їй загрожувало позбавлення волі від 7 до 15 років. Судовий процес тривав 3 роки, в ході якого з'ясувалися деталі спільного проживання підсудної та вбитого. Жінка стверджувала, що її співмешканець бив постраждалу протягом двох років та погрожував вбивством не тільки підсудної, а, зокрема, її доньки та бабусі. Пані Марина була вимушена 38 разів звертатись до працівників поліції і лише у 15 випадках працівники поліції починали складати протоколи, проте зареєстровано було лише 1. Разом з адвокаткою Юлією Сегедою підсудна надала докази попередніх ув'язнень загиблого, зловживання алкоголю, інших речовин та схильності до агресії. Як зазначає захисниця у короткому коментарі для Суспільне Дніпро: «Марина не перевищувала меж самооборони і не мала умислу вбити. Експертиза показала, що ніж був дуже сильно загострений. Тому його сили було достатньо. Є можливим отримання такого ножового поранення саме силою кроку загиблого з відстані 0,5 метрів» [5].

Отже, в результаті, Марину Полях визнали невинною та виправдали, оскільки не було доведено склад кримінального правопорушення в її діяннях. Коментарі Юлії Сегеди в особистому інтерв'ю для Суспільне Дніпро, після успішного закінчення справи, підтверджують революційність таких справ та важливість мого дослідження: «Звісно, я, як її захисниця, прагнула саме такого результату. Але я можу сказати, що це дуже сміливий вирок. Якщо ознайомитися з судовою практикою по справах за цими статтями, то можна побачити, що взагалі в судовій доктрині в Україні дуже мало прецедентів застосування самооборони. Ця стаття була така, яка не застосовується. Протягом багатьох десятків років ця стаття не застосовувалася практично. Це революційна подія, яка, безумовно, повинна вплинути на судову практику в Україні. Я пишаюся цим вирокком не тільки як своєю особистою практикою, а й судовою. Абсолютно впевнена, що з таким правозастосуванням і з таким вирокком суду у нас є шанс стати дійсно справедливою державою, яка захищає людей» [7].

І хоч для Марини Полях ця справа закінчилась позитивно, оскільки їй, зокрема, з допомогою Юлії Сегеди, вдалося довести свою невинуватість та справедливо уникнути покарання у вигляді позбавлення волі, існує інший шлях попередження подібних випадків на етапі їхнього зародження. А саме вчасне запобігання проявам домашнього насильства. З погляду законодавчих актів потрібний механізм дій вже існує і в реальності мав би захищати будь-кого від впливу такого злочину. Проте в дійсності можемо прослідкувати певні недосконалості, наприклад, шляхом порівняння правової основи в Україні та деяких країн світу.

Беззаперечно, можна прослідкувати загальні патерни, тотожні ознаки в усіх законодавствах, що стосуються факту домашнього насильства. Навіть за умови, що всі спрямовані на протидію насильству, національні закони розроблені на основі міжнародних норм, все ще прослідковуємо інакше трактування поняття домашнього насильства, певну специфіку реагування чи реалізацію відповідальності. Пояснюється це особливостями правових систем і рівнями культурно-соціальної свідомості громадян [8].

Наприклад, якщо звернути увагу, як у Великій Британії визначається термін домашнього насильства, побачимо більший спектр різновидів зловживань, що визначають як правопорушення. У Сполученому Королівстві, згідно з Законодавством про домашнє насильство 2021 року (Domestic Abuse Act 2021) [9], домашнє насильство не обов'язково є фізичним і включає випадки емоційного, психологічного, сексуального, економічного



та інших форм насильства. Зокрема, цей закон поширюється на інциденти, коли діти є свідками домашнього насильства, і пропонує механізми їхнього захисту [9].

Звернемось також до практики в Австрії. Тут будь-який фізичний напад, сприяння погіршенню стану здоров'я, посягання на свободу іншої особи вважається домашнім насильством згідно з Законом «Про захист від насильства в сім'ї». Зокрема, місце дії таких інцидентів, тобто відбулося фізичне ушкодження вдома чи за межами спільного місця проживання, не має значення при класифікації вчинків особи як домашнього насильства. Положення законодавства Австрії, що пов'язані з домашнім насильством, містяться в цивільному та правоохоронному кодексах, Акті служби безпеки, а ще у спеціально розробленому Акті про захист від насильства у сім'ї. Окремо варто згадати одне з положень Акта про захист від насильства у сім'ї. А саме існує обов'язкова процедура виселення кривдника і накладення заборонного ордеру. Це здійснюється задля забезпечення безпеки жертви насильства від особи, яка його вчинила. Інакше кажучи, поліція виселяє насильника з житла, незважаючи на його право власності, додатково виникає заборона кривдником відвідувати не лише помешкання жертви, а й інші місця (визначені судом), які постраждала особа часто відвідує [10]. В Україні передбачена подібна можливість виселення кривдника, однак такий заборонний припис видається лише за умови, що житло є місцем спільного проживання постраждалої особи та кривдника [8].

Висновки. Судова система України певними кроками рухається до формування справедливої правової системи, яка ефективно захищатиме постраждалих від будь-яких проявів домашнього насильства. Такі нещодавні дії з боку влади, як ратифікація Стамбульської конвенції та ухвалення закону № 8329 є важливими кроками до укріплення механізмів відповідальності за домашнє насильство та зумовлюють покращення ситуації.

На підставі усіх статистичних даних ми можемо зробити висновок про зростання кількості зареєстрованих проваджень за ст. 126 ККУ за досліджені 4 роки, що може бути наслідком як реального зростання, так і кращої реєстрації таких випадків правоохоронними органами та закономірну несправедливість у вироках щодо жінок, які захищаються, що вказує на проблему ігнорування фактору домашнього насильства у судових процесах і потребу у детальнішому та уважнішому розгляді таких справ.

Виправдання Марини Полях є революційним випадком, який може змінити підхід до справ, де домашнє насильство виступає суттєвим фактором, та викоринити недбалство на судових розглядах справ. Саме тому подальші дослідження у цій темі, спостереження за розвитком судової системи та пошуки факторів впливу на розгляд справ є важливими.

Проте важливо також забезпечити удосконалення законодавчої бази, що стосується домашнього насильства. Орієнтиром для наукового підґрунтя формування вітчизняного законодавства має бути зарубіжний досвід правового реагування високорозвинених країн. Існує потреба у розширенні поняття домашнього насильства, що включало б не лише факт тілесних ушкоджень та сексуальної наруги, а й також психологічні аспекти – моральне приниження, економічний утиск. Необхідна видозміна алгоритму дій правоохоронних органів після отриманих повідомлень про домашнє насильство, яка б призводила до убезпечення жертв та карання насильників.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. На 36 % побільшало випадків домашнього насилля в Україні за 2024 рік // Опендатабот. URL: <https://opendatabot.ua/analytics/domestic-violence-2024-5>. 2. Кримінальний кодекс України : Кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14#Text>. 3. Жінки та чоловіки. Демографічна та соціальна статистика. Соціальний захист // Державна служба статистики України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/gender/gender_dok/soc_zah.html. 4. Іванова К. Мін'юст назвав число засуджених за вбивство, які отримують право вийти достроково // ГЛАВКОМ. URL: <https://glavcom.ua/amp/country/society/minjust-nazvav-chislo-zasudzhenikh-za-vbivstvo-jaki-otrimajut-pravo-vijti-dostrokovo--1000945.html>. 5. Підгола Ю. Приходько О. 38 разів зверталась до поліції перед тим, як взяти в руки ножа. У Дніпрі за вбивство співмешканця три роки судять жінку // СуспільнеМедіа. СуспільнеДніпро. URL: <https://suspilne.media/amp/dnipro/796243-38-raziv-zvertalas-do-policii-pered-tim-ak-vzati-v-ruki-noza-u-dnipri-za-vbivstvo-spivmeskanca-tri-roki-sudat-zinku/>. 6. Руденко І. Приходько О. «Це революційна подія, яка має вплинути на судову практику» – адвокатка дніпрянки Марини Полях про виправдальний вирок // СуспільнеМедіа. СуспільнеДніпро. URL: <https://suspilne.media/amp/dnipro/833287-ce-revolucijna-podija-aka-mae-vplnuti-na-sudovu-praktiku-advokatka-dnipranki-marini-polah-pro-vipravdalnij-virok/>. 7. Руденко І. Приходько О. Виправдали: у Дніпрі суд оголосив вирок Марині Полях, яку звинувачували у вбивстві співмешканця // СуспільнеМедіа. СуспільнеДніпро. URL: <https://suspilne.media/amp/dnipro/832373-vipravdali-u-dnipri-sud-ogolosiv-virok-marini-polah-aku-zvinuvacuvali-u-vbivstvi-spivmeskanca/>. 8. Науменко М. В. Порівняльний аналіз поняття «Домашнє насильство» в зарубіжних країнах. *Юридичний науковий електронний журнал*. С. 155–157. 9. Domestic Violence. Crime and Victims Act 2004. URL: <https://www>



legislation.gov.uk/ukpga/2004/28/contents. **10.** Greater Protection in Cases of Domestic Violence. Information on the Act on Protection Against Violence. URL: https://www.bmjv.de/SharedDocs/Downloads/DE/Service/Formulare/Mehr_Schutz_bei_haeuslicher_Gewalt_ENG.pdf;jsessionid=0B7F536916C00BE6597375E039AA1D0.1_cid289?_blob=publicationFile&v=7.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2024 р.



ПОРІВНЯННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ І МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ЩОДО РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ З ОБЛІКУ ДОХОДІВ

УДК 657.01

Тимошенко Ю. С.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 1-го року навчання
ННІ економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.** У статті зазначено стандарти, які регламентують облік доходів, і проведено порівняння національних і міжнародних стандартів щодо визначення поняття, оцінки та класифікації доходів. Також наведено порівняння переліку того, що не визнається доходом згідно з національним та міжнародним законодавством.*

***Ключові слова:** дохід, національні та міжнародні стандарти обліку, критерії доходу, оцінка.*



***Annotation.** The article specifies the standards that regulate income accounting and compares national and international standards regarding the definition of the concept, assessment and classification of income. A comparison of the list of what is not recognized as income according to national and international legislation is also given.*

***Keywords:** income, national and international accounting standards, income criteria, assessment.*



Діяльність будь-якого підприємства спрямована на отримання прибутків, що, своєю чергою, зумовлює необхідність ведення обліку доходів. В Україні його ведуть як за міжнародними, так і за національними стандартами, які мають певні відмінності. В різних випадках необхідно складати та аналізувати фінансову звітність згідно з різними стандартами обліку. Саме тому важливо розуміти відмінності у розкритті інформації щодо обліку доходів згідно з міжнародними та національними стандартами.

Питання обліку доходів за міжнародними та національними стандартами науковцями розглядалося неодноразово. Свої праці цій проблемі присвятили Степанюк А. В., Васильєва В. Г., Зюкова М. М., Карпенко Є. А. та інші. Проте, на жаль, у бухгалтерів України й досі виникає низка питань, які обумовлені недостатнім розумінням відмінностей між веденням обліку доходів згідно з міжнародними та національними стандартами.

Мета цієї статті полягає у порівнянні міжнародних і національних стандартів щодо розкриття інформації з обліку доходів.

Як відомо, всі Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) розроблялися з урахуванням вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) або Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО), однак вони мають певні відмінності. Загалом підприємства в Україні мають право



самі вирішувати, які стандарти бухгалтерського обліку використовувати: національні чи міжнародні [1]. Проте деякі компанії зобов'язані складати фінансову звітність відповідно до міжнародних стандартів. Такими, зокрема, є публічні акціонерні товариства, підприємства, що становлять суспільний інтерес, підприємства видобувних галузей, а також підприємства, які займаються певними іншими видами діяльності.

Основними нормативними документами, які регулюють облік доходів є МСФЗ 18 «Дохід» [2] і НП(С)БО 15 «Дохід» [3]. Також він регулюється й іншими стандартами, наприклад: МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані компанії» [4] – регулює облік доходів, що утворюються від дивідендів по інвестиціях, які відображаються в обліку згідно з методом участі в капіталі; МСБО 41 «Сільське господарство» [5] – регулює облік доходів від приросту поголів'я худоби, продуктів, сільського господарства; НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [6] – регулює облік доходів, які виникають внаслідок відшкодування раніше списаної дебіторської заборгованості тощо.

Слід зазначити, що склад і положення міжнародних і національних стандартів не є ідентичними. Порівняння розкриття інформації з обліку доходів згідно з даними стандартів відображено у табл. 1.

Таблиця 1

Порівняння міжнародних і національних стандартів щодо розкриття інформації з обліку доходів

| Критерій | Міжнародні стандарти | Національні стандарти |
|--------------------------|--|--|
| Поняття доходу | Дохід – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, яке виникає під час звичайної діяльності підприємства. При цьому відбувається збільшення власного капіталу, проте не за рахунок внесків учасників власного капіталу | Доходи – збільшення економічних вигід, що проявляється у збільшенні активів або зменшенні зобов'язань та призводить до збільшення власного капіталу, проте не за рахунок внесків власників |
| Критерії визнання доходу | а) підприємство передало покупцеві суттєві ризики і винагороди, які пов'язані з правом власності на товар; б) управлінський персонал надалі не бере подальшу участь (форма, як правило, пов'язана з володінням) та ефективний контроль за проданими товарами; в) сума доходу може бути достовірно визначена; г) існує можливість отримання підприємством економічних вигід, які пов'язані з здійсненням господарської операції; г) є можливість достовірного оцінювання витрат, які визнаються у зв'язку зі здійсненням господарської операції | а) відбувається зменшення зобов'язання або збільшення активу, що призводить до зростання власного капіталу, проте не за рахунок внесків учасників підприємства; б) сума доходу може бути достовірно визначена |
| Не визнаються доходами | Суми податків і обов'язкових платежів, які повинні бути перераховані до бюджету й позабюджетних фондів; суми надходжень внаслідок укладання договорів комісії, агентських та інших аналогічних договорів на користь комітента, принципала тощо | |
| | Суми авансів, передоплати за продукцію, товари, роботи, послуги; суми завдатку під заставу або в погашення позики; надходження від первинного розміщення цінних паперів тощо | |
| Оцінка доходу | Сума доходу в бухгалтерському обліку відображається згідно зі справедливою вартістю отриманої компенсації, яка враховує суми торговельних знижок або знижок з обсягу, що надає підприємство | Сума доходу в бухгалтерському обліку відображається за справедливою вартістю активів |
| Класифікація доходів | а) дохід від реалізації товарів; б) дохід від надання послуг; в) відсотки, роялті, дивіденди | а) дохід (виручка) від реалізації продукції; б) чистий дохід від реалізації продукції; в) інші операційні доходи; г) фінансові доходи д) інші доходи |

Джерело: сформовано автором на основі [2; 3]

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Безкоровайна Л. В.

Література: 1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. 2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025. 3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1997 р. № 290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/>



laws/show/z0860-99. 4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 28 «Інвестиції в асоційовані компанії» : Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1997 р. № 290. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_046. 5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_027. 6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2024 р.



ЦИВІЛЬНЕ ПРАВО І ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ: ПРАВОСУБ'ЄКТНІСТЬ І ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ

УДК 347.122

Фойницька С. Г.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ інформаційних технологій ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто питання правосуб'єктності штучного інтелекту та відповідальності у цивільному праві. Проаналізовано можливості надання штучному інтелекту статусу суб'єкта права та проблеми, пов'язані з відповідальністю за його дії.

Ключові слова: штучний інтелект, правосуб'єктність, цивільна відповідальність, правовий статус.



Annotation. The article addresses the issue of the legal personality of artificial intelligence and liability in civil law. It analyzes the possibility of granting AI the status of a subject of law and the associated challenges of liability.

Keywords: artificial intelligence, legal personality, civil liability, legal status.



У сучасному світі стрімкий розвиток штучного інтелекту ставить нові виклики перед правовою системою, особливо в контексті цивільного права. Виникає питання щодо можливої правосуб'єктності штучного інтелекту та відповідальності за його дії, оскільки традиційні правові концепції не повністю охоплюють нові технологічні реалії.

Питання правосуб'єктності штучного інтелекту (далі – ШІ) і відповідальності за його дії привертає значну увагу сучасних українських дослідників, що обумовлено зростанням ролі автономних систем у різних сферах суспільного життя. Серед українських науковців, які досліджують ці аспекти, варто зазначити Б. С. Щербину, Н. М. Стефанишин та Т. Я. Схаб-Бучинську, Ю. М. Жорнокуя, Наталію Марценко та О. І. Зозуляк.

Б. С. Щербина у своїй роботі «Штучний інтелект як суб'єкт цивільного права» досліджує можливість визнання ШІ суб'єктом цивільних правовідносин [1]. Автор розглядає питання, чи може ШІ мати правосуб'єктність та в яких умовах це можливо. Він аргументує, що визнання високорозвинених ШІ-систем як суб'єктів цивільного права дозволить забезпечити їхню інтеграцію в правову систему, особливо в контексті відповідальності за автономні дії.



Своєю чергою, Стефанишин та Схаб-Бучинська стверджують, що ІІІ є не лише предметом правових відносин, а й може бути об'єктом володіння [2]. Це означає, що на нього поширюються загальні правила цивільного права. Водночас, оскільки ІІІ здатний створювати нові продукти, виникають питання щодо захисту інтелектуальної власності. Автори вказують на неготовність суспільства та законодавства визнати ІІІ суб'єктом права, однак пропонують покласти відповідальність за шкоду, заподіяну ІІІ, на його власника, застосовуючи норми про джерела підвищеної небезпеки.

Отже, українські науковці погоджуються з необхідністю розробки чітких правових механізмів для регулювання ІІІ. Їхні дослідження свідчать про важливість створення спеціального правового статусу для ІІІ, що сприятиме підвищенню правової визначеності та захисту прав усіх учасників цивільних правовідносин у зв'язку з використанням ІІІ.

Метою цієї статті є правовий аналіз статус штучного інтелекту (ІІІ) у контексті цивільного права, зокрема питання правосуб'єктності та цивільно-правової відповідальності. Дослідження спрямоване на виявлення проблем, пов'язаних з існуючими правовими підходами до регулювання ІІІ, а також на оцінку доцільності інтеграції ІІІ в сучасні правові системи.

З розвитком ІІІ постає необхідність його належного правового регулювання у сфері цивільного права. ІІІ може виконувати складні завдання, що раніше вважалися виключно людськими, включаючи аналітику, самонавчання і прийняття рішень. Однак з точки зору законодавства України, особливо згідно з Цивільним кодексом України (ЦКУ) [3], правосуб'єктність залишається закріпленою виключно за фізичними та юридичними особами. Стаття 2 ЦКУ визначає, що учасниками цивільних відносин є фізичні та юридичні особи, а також держава і територіальні громади, що створює колізію при спробі інтегрувати автономний ІІІ у ці правові рамки.

Правосуб'єктність у цивільному праві включає правоздатність і дієздатність. Згідно зі статтею 30 ЦКУ, правоздатність фізичної особи виникає з моменту народження і припиняється з її смертю. Юридичні особи, своєю чергою, набувають правоздатність з моменту їх державної реєстрації (стаття 91 ЦКУ) [3]. Що ж до ІІІ, питання про його можливу правоздатність стає дискусійним через відсутність людської природи та волі. Як зазначає Б. С. Щербина у своєму дослідженні, ІІІ теоретично може набувати ознак суб'єкта права, якщо його здатність до прийняття рішень і автономність будуть прирівняні до волі та усвідомленості дій, які властиві фізичним особам [1]. Однак чинне законодавство України не визнає подібних технологій суб'єктами права. Таким чином, поки ІІІ розглядається виключно як об'єкт цивільних прав, регульований статтею 177 ЦКУ, що визначає об'єктами цивільних прав речі, цінні папери, майнові права тощо [3].

У нинішньому правовому полі ІІІ визнається об'єктом цивільних прав, що створює складнощі у питаннях відповідальності. Стаття 1166 ЦКУ регулює загальні підстави відповідальності за завдану майнову шкоду, визначаючи, що така відповідальність покладається на винну особу [3]. У випадку ІІІ постає питання: хто має бути визнаний відповідальним за його автономні дії? Зазвичай відповідальність покладається на розробника, власника або користувача ІІІ, але з ускладненням автономності таких систем виникає необхідність у розробці нових юридичних підходів. Вчені, такі як Стефанишин Н. М. і Схаб-Бучинська Т. Я., пропонують розглядати можливість впровадження спеціальних юридичних механізмів, таких як страхування відповідальності за дії ІІІ або створення компенсаційних фондів [2]. Це дозволило б захистити права постраждалих осіб без внесення кардинальних змін до основ цивільного права.

Питання про можливість надання ІІІ статусу суб'єкта цивільного права залишається відкритим. Визнання правосуб'єктності ІІІ може передбачати створення нового правового статусу, так званої «електронної особи», яку обговорюють на міжнародному рівні. Одним із підходів є запровадження поступової системи правосуб'єктності для ІІІ, аналогічної до розвитку дієздатності фізичної особи. У цьому контексті ІІІ міг би спочатку отримати обмежену правоздатність для виконання певних функцій під контролем людини, як це передбачено у статтях 31-32 ЦКУ для неповнолітніх осіб [3]. У разі подальшого розвитку автономності ІІІ можна було б розглядати його правосуб'єктність як окремий випадок, що регулюється спеціальним законодавством.

Міжнародний досвід у цій сфері є різноманітним. У Європейському Союзі обговорюється концепція «електронної особи», яка дозволила б визнати ІІІ юридичним суб'єктом з обмеженими правами і обов'язками [6]. Однак цей підхід критикують за створення потенційної правової невизначеності і ризиків. Б. С. Щербина пропонує розглядати можливість реєстрації розумних ІІІ в спеціальних реєстрах, що дозволить забезпечити контроль за їх діями [1].

Висновки. Таким чином, питання правового статусу ІІІ у цивільному праві України залишається складним і потребує ретельного аналізу. Поточне законодавство не дозволяє визнати ІІІ суб'єктом права, проте



можливість його правоздатності в майбутньому не виключена. Для цього необхідно розробити чіткі механізми відповідальності та правового регулювання, які враховують специфіку ШІ як потенційно автономної системи. Вирішення цих питань стане наступним кроком у гармонізації цивільного права із сучасними технологіями.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Щербина Б. С., Ткаченко В. В. Штучний інтелект як суб'єкт цивільного права. *Юридичний вісник*. 2021. № 1 (58). С. 142–147. URL: <https://er.nau.edu.ua/handle/NAU/53555>. 2. Стефанишин Н. М., Схаб-Бучинська Т. Я. Штучний інтелект в системі об'єктів цивільних прав. Київ, 2023. URL: <http://journal-app.uzhnu.edu.ua/article/view/284590>. 3. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 40-44. Ст. 356. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. 4. Баранов О. А. Ідентифікація робота з штучним інтелектом як суб'єкта права // Інтернет речей: проблеми правового регулювання та впровадження : матеріали наук.-практ. конф. Київ, 2018. С. 8-12. 5. Кошелева К. О. Проблема надання правосуб'єктності штучному інтелекту. *Юридичний бюлетень*. 2019. Вип. 11. Ч. 1. URL: http://lawbulletin.oduvs.od.ua/archive/2019/11/part_1/9.pdf. 6. European Parliament resolution of 16 February 2017 with recommendations to the Commission on Civil Law Rules on Robotics. URL: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2017-0005_EN.html.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2024 р.



НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ

УДК 349.6+340.136

Циганок Ю. С.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ інформаційних технологій ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено нормативно-правові механізми екологічної логістики в Україні. Розкрито основні проблеми правового регулювання, проаналізовано чинне законодавство та зарубіжний досвід. Визначено стратегічні напрямки вдосконалення екологічної політики у транспортній логістиці з урахуванням європейських стандартів.

Ключові слова: екологічна логістика, нормативно-правове регулювання, зелені технології, транспортна логістика, екологічні стандарти.



Annotation. In the article, the regulatory mechanisms of ecological logistics in Ukraine were investigated. The main problems of legal regulation were disclosed, current legislation and foreign experience were analyzed. Strategic directions for improving environmental policy in transport logistics were identified, taking into account European standards.

Keywords: ecological logistics, legal regulation, green technologies, transport logistics, environmental standards.





Актуальність. Сучасна логістика є одним із ключових секторів економіки, який суттєво впливає на глобальну екосистему. Одним із найважливіших аспектів цього впливу є нормативно-правове регулювання, яке має забезпечувати сталий розвиток логістичних процесів, зменшення екологічного навантаження та дотримання міжнародних екологічних стандартів. Проте в багатьох країнах, зокрема і в Україні, існують значні виклики у цій сфері, які потребують уваги.

Слабкість і недосконалість екологічної політики є однією з основних проблем, яка зумовлює недостатній рівень впровадження «зелених» технологій у транспортній логістиці. Чинні екологічні вимоги, норми та стандарти часто є застарілими й не відповідають сучасним викликам, що вимагає їхнього оновлення. Відсутність чітких правових механізмів для регулювання екологічних аспектів логістики створює перешкоди для адаптації підприємств до нових реалій сталого розвитку [1, с. 136].

Така ситуація актуалізує необхідність дослідження нормативно-правових факторів впливу логістики на екосистему, що дозволить визначити шляхи вдосконалення законодавства і стимулювання переходу до екологічних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика нормативно-правового регулювання впровадження «зелених» технологій у логістиці є ключовим напрямом сучасних досліджень, оскільки саме правові основи сприяють формуванню сприятливого середовища для екологізації логістичних процесів. В Україні, попри зростання зацікавленості, дослідження у цій сфері перебувають на етапі розвитку.

Серед наукових напрацювань, які аналізують цю тематику, виділяються праці Купалової Г. І., Гончаренко Н. В., Нікітченко Ю. С. [1], що наголошують на недосконалому чинних законодавчих норм, які регулюють впровадження екологічних стандартів у логістиці. Автори також вказують на відсутність адаптації українського законодавства до європейських директив, зокрема Регламенту ЄС № 2019/1242 про стандарти викидів CO₂ для вантажного транспорту.

Поручинська І. В. [2] акцентує увагу на необхідності створення стимулів для підприємств, які впроваджують «зелені» технології, таких як податкові пільги чи державна підтримка. Нетребський В. А. та Краєвська А. С. [3] досліджують приклади зарубіжного досвіду та пропонують інтеграцію міжнародних екологічних стандартів ISO 14000 для українських транспортних компаній.

Водночас Сало Я. В. [4] аналізує бар'єри, які заважають розвитку екологічної логістики, серед яких недостатнє фінансування, низький рівень екологічної свідомості та обмежена кількість правових механізмів для впровадження інновацій.

Таким чином, наявні публікації підкреслюють нагальну необхідність реформування нормативно-правової бази України в напрямі гармонізації із міжнародними стандартами, розробки національних програм із підтримки екологічних ініціатив у логістиці та активного впровадження «зелених» технологій у рамках державної стратегії сталого розвитку.

Упровадження «зелених» технологій у логістику в Україні значною мірою залежить від чинної нормативно-правової бази, яка покликана забезпечувати сталість розвитку, відповідність міжнародним стандартам і мінімізацію впливу на довкілля. Однак ця сфера наразі регулюється фрагментарно, що створює низку викликів для ефективного розвитку.

Основні нормативно-правові акти:

Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» є базовим документом у сфері екологічного регулювання. Він визначає загальні принципи охорони довкілля, у тому числі при здійсненні господарської діяльності, яка включає логістичні операції. У статтях закону прописані положення щодо екологічної експертизи, обмеження забруднень і впровадження технологій, спрямованих на зменшення негативного впливу на природу [5].

Закон України «Про відновлювані джерела енергії» регулює використання альтернативних джерел енергії, таких як сонячна, вітрова чи біоенергія, що є важливими для екологічної логістики. Наприклад, електрифікація транспортних засобів і використання біопалива активно підтримуються через систему пільг і стимулів [6].

Національна стратегія екологічної політики України до 2030 року. У цій стратегії передбачено інтеграцію екологічних принципів у всі галузі економіки, зокрема логістику. Серед ключових завдань: зменшення викидів парникових газів, впровадження енергозберігаючих технологій і стимулювання використання екологічно чистого транспорту. Стратегія акцентує увагу на адаптації національного законодавства до стандартів ЄС [7].

Закон України «Про альтернативні види палива» стимулює виробництво й використання альтернативних видів палива, таких як біоетанол і біодизель, які широко застосовуються в екологічній логістиці. Документ встановлює податкові пільги для підприємств, що впроваджують подібні рішення [8].



Виклики нормативно-правового регулювання екологічної логістики в Україні являють собою складну комплексну проблему, яка охоплює декілька ключових аспектів (рис. 1).



Рис. 1. Виклики нормативно-правового регулювання екологічної логістики в Україні

Передусім основною проблемою є фрагментарність законодавства. Сьогодні в Україні відсутній єдиний консолідований нормативний акт, який би комплексно регулював питання екологічної логістики. Чинні законодавчі документи розпорозені між різними відомчими нормативами, що ускладнює їх практичне застосування та уніфікацію екологічних стандартів.

Серйозним викликом залишається недостатнє фінансування екологічних ініціатив у логістичній сфері. Держава декларує підтримку зелених технологій, однак реальні механізми фінансування є обмеженими. Логістичні підприємства стикаються з високими початковими витратами на модернізацію, тривалими термінами окупності проектів та низькою інвестиційною привабливістю екологічних рішень.

Суттєвою проблемою є невідповідність українських нормативів міжнародним стандартам, особливо директивам Європейського Союзу. Це створює бар'єри для інтеграції вітчизняних логістичних компаній до європейського ринку. Технологічне відставання, обмежений доступ до сучасних екологічних стандартів та брак кваліфікованих кадрів ускладнюють процеси адаптації.

Адміністративні бар'єри додатково ускладнюють ситуацію. Складні процедури отримання дозволів, бюрократизація екологічних погоджень та корупційні ризики створюють перешкоди для ефективного розвитку екологічної логістики.

Подолання цих викликів потребує комплексного системного підходу. Необхідно вдосконалити законодавчу базу, створивши спеціальний закон про екологічну логістику. Важливим є посилення державної підтримки, запровадження ефективних механізмів фінансування та податкового стимулювання зелених технологій.

Європейські країни активно стимулюють розвиток електромобільного ринку через різноманітні заходи державної підтримки. Норвегія є світовим лідером у цій сфері, де електрокари звільнені від високих транспортних податків, мають знижений дорожній збір та безкоштовне паркування.

Європейська рада прийняла «Білу книгу», яка передбачає повну заборону використання автомобілів на викопному паливі до 2050 року. Країни ЄС запроваджують фіскальні стимули та прямі субсидії для популяризації «зеленого транспорту».

Нідерланди пропонують власникам електромобілів податкові пільги, безкоштовне паркування та зарядні станції. Словаччина запустила програму стимулів для покупців електромобілів та гібридів.

У США уряд надає податкові гранти, залежно від ємності батареї, а в Китаї електрокари звільняються від щорічних оплат або отримують значні знижки.

Висновок. Можна зробити висновок, що нормативно-правове регулювання екологічної логістики в Україні має певні проблеми, для подолання яких необхідне комплексне вдосконалення законодавчої бази, створення спеціального закону про екологічну логістику та запровадження ефективних механізмів державної підтримки.



Перспективними напрямками досліджень є вивчення європейського досвіду стимулювання «зелених» технологій та адаптація українського законодавства до директив ЄС. Подальші дослідження мають бути спрямовані на розробку конкретних механізмів державної підтримки та створення сприятливого нормативно-правового середовища для розвитку екологічної логістики в Україні.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Купалова Г. І., Гончаренко Н. В., Нікітченко Ю. С. Виклики та рушійні сили екологізації транспортної логістики // Логістика майбутнього: ефективні рішення для торгівлі Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. Київ : КНТЕУ, 2019. С. 135–139. 2. Поручинська І. В. Впровадження «зеленої» логістики на автомобільному транспорті: зарубіжний досвід // Сучасні технології та перспективи розвитку автомобільного транспорту : матеріали XV Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Житомир, 2022). С. 116–117. 3. Нетребський В. А., Краєвська А. С. Основні напрямки розвитку логістики на еколого-економічних засадах // Матеріали наук.-техніч. конф. НТКП ВНТУ 2024. 4. Сало Я. В. «Зелена» логістика в Україні: проблеми та перспективи. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 47. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-58>. 5. Про охорону навколишнього природного середовища : Закон України від 25.06.1991 № 1264-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12#Text>. 6. Про альтернативні джерела енергії : Закон України від 20.02.2003 № 555-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/555-15#Text>. 7. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року : Закон України від 28.02.2019 № 2697-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19#Text>. 8. Про альтернативні види палива : Закон України від 14.01.2000 р. 1391-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1391-14#Text>.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2024 р.



МЕТОДИ Й ІНСТРУМЕНТИ РЕТЕНШН-МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНОМУ БІЗНЕСІ

УДК 339.138

Чернокур А. В.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто методи та інструменти ретеншн-маркетингу в сучасному бізнес-середовищі. Основний акцент зроблено на омніканальні платформи, які стають все більш актуальними для ефективного утримання клієнтів і підвищення їхньої лояльності. Дослідження показують, що традиційні CRM-системи не здатні забезпечити достатній рівень персоналізації та інтеграції для задоволення сучасних потреб бізнесу. Омніканальні рішення натомість дозволяють об'єднувати всі канали взаємодії в єдину систему, автоматизувати комунікації, створюючи безперервний та індивідуалізований досвід для клієнта.

Ключові слова: маркетинг, ретеншн-маркетинг, омніканальність, маркетингові інструменти, CRM-системи, бізнес-середовище.





Annotation. This article examines methods and tools of retention marketing in the modern business environment. The focus is on omnichannel platforms, which are becoming increasingly relevant for effective customer retention and loyalty enhancement. Research shows that traditional CRM systems cannot provide sufficient levels of personalization and integration to meet the current needs of businesses. Omnichannel solutions, on the other hand, allow for the consolidation of all interaction channels into a single system, automating communications and creating a seamless and individualized experience for the customer.

Keywords: marketing, retention marketing, omnichannel, marketing tools, CRM systems, business environment.



Постановка проблеми. У сучасному бізнес-середовищі, де споживачі взаємодіють з компаніями через численні канали, ефективність ретеншн-маркетингу значно залежить від здатності компаній інтегрувати та використовувати дані з різних джерел. Однак традиційні CRM-системи, що обмежуються лише збереженням контактів споживачів і їх даних, не в повному обсязі відповідають сучасним вимогам. Окрім цього, незважаючи на наявність багатьох доступних інструментів для створення інтеграцій для систем, не всі підприємства готові виділяти значні кошти на розвиток власних рішень. Питання про те, як забезпечити високий рівень персоналізації та взаємодії зі споживачами на всіх етапах шляху, стає центральним у сучасних стратегіях утримання клієнтів. Це свідчить про необхідність більш детального дослідження маркетингових методів та інструментів, які зможуть забезпечити успішний ретеншн-маркетинг на підприємстві. Таким чином, постановка проблеми цієї статті полягає в необхідності вивчення переваг омніканальних платформ, які надають бізнесу комплексний підхід до управління даними та створення індивідуальних маршрутів комунікації для різних сегментів аудиторії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження, такі як «Omnichannel Customer Experience and Management» [1] та «Omni-channel marketing and consumer engagement» [3], підкреслюють важливість інтеграції каналів для створення безперервного клієнтського досвіду. Робота Рафіана та Йоганарасімхан [2] аналізує переваги персоналізації за допомогою ШІ, зокрема в рекламі та акціях, акцентуючи на цінності клієнтського досвіду. Стаття «From Multi-Channel Retailing to Omni-Channel Retailing» [4] досліджує вплив омніканальних стратегій на покращення процесу покупки. Ці роботи демонструють перехід від застарілих CRM-систем до платформ, орієнтованих на персоналізацію та інтеграцію.

Мета статі – виявлення особливості ретеншн-маркетингу та його основних інструментів у сучасній бізнес-діяльності підприємства.

Викладення основного матеріалу. Ретеншн-маркетинг – це стратегія, орієнтована на утримання вже наявних клієнтів і підвищення їхньої лояльності до бренду. Основна мета ретеншн-маркетингу полягає в тому, щоб не лише запобігти відтоку клієнтів, але й максимізувати їхню цінність для компанії через тривалу та взаємовигідну співпрацю.

У сучасному бізнесі ретеншн-маркетинг відіграє ключову роль у побудові довгострокових відносин із клієнтами та забезпеченні сталого зростання компанії. Дослідження науковців дозволяють глибше зрозуміти сутність цього підходу. У табл. 1 наведено визначення, характеристики, функції та основні інструменти ретеншн-маркетингу.

Таблиця 1

Природи ВВП за ППС на одного працюючого у кластерах

| Визначення | Завдання | Функції | Основні інструменти |
|--|--|--|---|
| Ретеншн-маркетинг – це набір стратегій, спрямованих на утримання існуючих клієнтів через підвищення їхньої лояльності та задоволення | Утримання клієнтів; зменшення відтоку; стимулювання повторних покупок | Аналіз клієнтської поведінки; персоналізація пропозицій; розробка програм лояльності | CRM-системи, програми лояльності, e-mail-маркетинг, опитування задоволеності клієнтів |
| Це процес створення довгострокових відносин із клієнтами через використання інтегрованих комунікаційних каналів | Формування довіри до бренду; збільшення життєвого циклу клієнта; оптимізація комунікацій | Сегментація клієнтів; інтеграція каналів комунікації; підтримка зворотного зв'язку | Омніканальні платформи, чат-боти, соціальні мережі, SMS та push-сповіщення |
| Стратегія, що спрямована на побудову персоналізованого досвіду клієнта з акцентом на зручність та цінність | Підвищення задоволеності клієнтів; створення додаткової цінності для клієнта | Адаптація послуг під індивідуальні потреби; побудова довіри; аналіз клієнтських відгуків | Штучний інтелект, рекомендаційні системи, автоматизовані сервіси підтримки клієнтів |



Дослідження з омніканального маркетингу підкреслюють важливість інтеграції всіх доступних каналів для покращення взаємодії з клієнтами та досягнення довгострокових маркетингових цілей.

Незважаючи на достатню кількість робіт, які були присвячені аналізу ретеншн-маркетингу та омніканальності, ще є ряд аспектів, а саме методи ретеншн-маркетингу в сучасному бізнесі, що заслуговують додаткового маркетингового дослідження, що і обумовлює актуальність теми статті.

Враховуючи вищевикладене, сучасні омніканальні платформи відкривають нові можливості для ефективного управління взаємовідносинами з клієнтами. Вони дозволяють не лише об'єднати всі точки дотику в єдину систему, а й забезпечити високий рівень персоналізації та індивідуального підходу до кожного клієнта. Ця можливість значно розширює горизонти ретеншн-маркетингу, дозволяючи впроваджувати більш гнучкі та ефективні методи утримання клієнтів, адаптуючись до їхніх потреб та очікувань [5].

Завдяки можливостям омніканальних платформ, бізнеси можуть автоматизувати комунікації на всіх етапах шляху клієнта, інтегруючи дані з різних джерел і забезпечуючи безперебійний досвід користування. Автоматизація та інтеграція дозволяють зменшити кількість ручних операцій та підвищити точність обробки даних, що особливо важливо у великих компаніях із численними каналами комунікації. Наприклад, автоматизовані тригери можуть запускатися в разі певних дій користувача на вебсайті, що дозволяє ефективніше залучати клієнтів і підтримувати їхню лояльність (рис. 1).

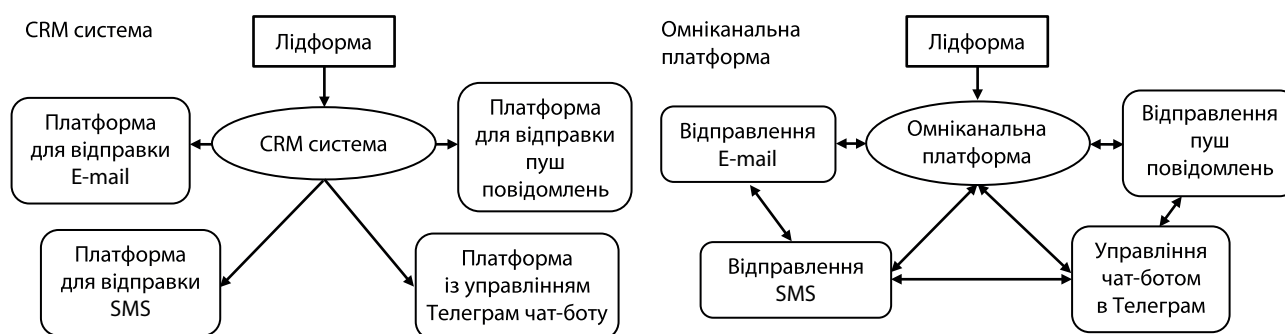


Рис. 1. Порівняння функціональних можливостей CRM-системи та омніканальної платформи

Однією з ключових переваг використання готових омніканальних рішень є їхня економічність порівняно зі створенням подібної системи з нуля на основі традиційної CRM-системи. Це робить омніканальні платформи доступними не лише для великих корпорацій, а й для малого та середнього бізнесу, який може значно покращити свої можливості ретеншн-маркетингу, не вкладаючи значних коштів у розробку власного програмного забезпечення. Таким чином, такі платформи відкривають широкі перспективи для малого бізнесу, дозволяючи використовувати передові маркетингові інструменти для збереження клієнтів і підвищення їхньої лояльності.

Таким чином, сучасні омніканальні платформи дозволяють суттєво підвищити рівень персоналізації та автоматизації комунікації, створюючи зручний та інтегрований досвід для клієнтів. Вони сприяють утриманню клієнтів завдяки створенню безперебійного та індивідуального маршруту взаємодії з брендом, що є ключовим аспектом у сучасних стратегіях ретеншн-маркетингу.

Висновок. У сучасному бізнес-середовищі омніканальні платформи стають критично важливими для ефективного ретеншн-маркетингу, який спрямований на утримання клієнтів і підвищення їхньої лояльності.

Традиційні CRM-системи більше не відповідають потребам ринку, оскільки вони обмежені в можливостях інтеграції та персоналізації. Омніканальні інструменти, навпаки, забезпечують єдину систему управління, що об'єднує всі точки контакту з клієнтом, автоматизує комунікації та дозволяє налаштовувати індивідуальні маршрути для кожного сегмента аудиторії.

Важливими складовими таких платформ є можливість інтеграції даних із різних каналів та автоматизації взаємодії на всіх етапах клієнтського шляху. Це робить їх привабливими для бізнесу будь-якого масштабу,



дозволяючи підприємствам ефективно залучати клієнтів, підтримувати їхню лояльність та знижувати витрати на управління взаємовідносинами. Омніканальні платформи, які пропонують високий рівень персоналізації та безперервного досвіду для клієнтів, є важливими для досягнення успіху в сучасних стратегіях утримання клієнтів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Холодний Г. О.

Література: 1. Gerea M., Gonzalez-Lopez F., Herskovic V. Omnichannel Customer Experience and Management: An Integrative Review and Research Agenda. *Journal of Business Research*. 2022. Vol. 140. P. 124–136. DOI: 10.1016/j.jbusres.2022.01.015. 2. Rafian A., Yoganarasimhan H. Personalization in Marketing: Theory, Applications, and Opportunities for Future Research. *Marketing Science*. 2023. Vol. 42, Issue 4. P. 563–589. DOI: 10.1287/mksc.2023.1401. 3. Payne E. M., Peltier J. W., Barger V. A. Omni-channel marketing, integrated marketing communications, and consumer engagement: A research agenda. *Journal of Research in Interactive Marketing*. 2020. Vol. 14. Issue 1. P. 7–21. DOI: 10.1108/JRIM-06-2018-0082. 4. Verhoef P. C., Kannan P. K., Inman J. J. From Multi-Channel Retailing to Omni-Channel Retailing: Introduction to the Special Issue on Multi-Channel Retailing. *Journal of Retailing*. 2015. Vol. 91. Issue 2. P. 174–181. DOI: 10.1016/j.jretai.2015.02.005. 5. Зозульов О. В., Левченко М. Формування омніканальної збутової стратегії підприємства. *Економіка: реалії часу*. 2020. № 1 (47). С. 70–77. 6. Thaichon P., Quach S., Barari M., Nguyen M. Exploring the Role of Omni-Channel Retailing Technologies: Empirical Insights and Future Research Directions. *Journal of Retailing and Consumer Services*. 2021. Vol. 63. 102735. DOI: 10.1016/j.jretconser.2021.102735.

Стаття надійшла до редакції 29.11.2024 р.



РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ В УКРАЇНІ ЗА ВИМОГАМИ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

УДК 657.006.03

Чубакова В. В.

Здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня III курсу
ННІ економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено особливості міжнародних стандартів фінансової звітності та їх вплив на реформування системи обліку та фінансової звітності в Україні. Виділено переваги та недоліки їх впровадження, а також особливості їх застосування на окремих підприємствах.

Ключові слова: підприємство, стандарти, облік, звітність.



Annotation. Peculiarities of international financial reporting standards and their impact on reforming the accounting and financial reporting system in Ukraine have been studied. The advantages and disadvantages of their implementation, as well as the peculiarities of their application at individual enterprises, are highlighted.



Keywords: enterprise, standards, accounting, reporting.



Актуальність дослідження. Облік і звітність є одними з ключових факторів функціонування будь-якого підприємства. Україна вже завершила процес переходу на Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ). В нинішніх умовах розвитку сучасного світового економічного ринку це стало важливим кроком в розвитку нашої економіки. МСФЗ забезпечують такий спосіб складання звітності, що робота компаній стає прозорою, а також буде забезпечена стабільність фінансових ринків.

Метою дослідження є вплив впроваджених міжнародних стандартів звітності на організацію обліку та звітності в Україні, а також визначення їх позитивних і негативних аспектів.

З кожним роком кількість країн, що застосовують МСФЗ, збільшується. Тому потрібно розібратися, як саме такий перехід впливає на роботу та звітність підприємств.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) є офіційними документами, затвердженими європейською Радою міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, які встановлюють правила підготовки фінансової звітності та інформаційного забезпечення для її складання [1]. Українські Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) – це нормативно-правові акти, які надають методичне забезпечення щодо формування обліково-інформаційної системи підприємства, а саме визначають основні принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності підприємствами, за винятком тих, які звітують за МСФЗ або національними стандартами державного сектора відповідно до вимог чинного законодавства. НП(С)БО в Україні було створено та реформовано з урахуванням вимог діючих міжнародних стандартів та законодавства Європейського Союзу у сфері обліку, вони затверджуються центральним органом виконавчої влади, який відповідає за формування і реалізацію державної політики у цій сфері [2].

Різниця між НП(С)БО та МСФЗ в тому, що НП(С)БО вимагає чіткий перелік витрат і методи їх визнання, а МСФЗ надають більше свободи та самостійності.

Відповідно до чинного законодавства України використання міжнародних стандартів фінансової звітності є обов'язковим для таких категорій суб'єктів господарювання в Україні: підприємств із суттєвим суспільним інтересом; публічних акціонерних товариств; суб'єктів господарювання, що працюють у видобувних галузях; материнських підприємств груп, які включають суб'єктів із суспільним інтересом; материнських компаній великих груп, що не належать до великих підприємств, а також підприємств, що здійснюють діяльність за видами, визначеними Кабінетом Міністрів України [3]. Підприємства, які не потрапляють під обов'язкове застосування МСФЗ, самостійно приймають рішення застосовувати такі стандарти чи ні.

Використання міжнародних стандартів фінансової звітності під час формування обліково-інформаційної бази має багато переваг, серед них:

- вдосконалення контролю за підприємствами: тепер контролювати ведення звітності та її правильність стало набагато легше та ефективніше;
- завдяки простій та зрозумілій звітності полегшується залучення іноземних інвесторів у свій бізнес;
- з'являється можливість брати кредити в іноземних банках. Компанії, які складають свою звітність на МСФЗ, мають набагато більше шансів отримати кредит в іноземних банках;
- поява іноземних клієнтів;
- звітність стає прозорою.

Отже, така звітність стала запорукою довіри до підприємств України, з'явилася можливість інтеграції до міжнародних економічних процесів, крім того, підвищення якості звітності призводить до прийняття зважених та успішних рішень, оскільки власники компаній можуть більш точно оцінювати свої спроможності та виводити свій бізнес на новий, вищий рівень.

Якщо брати до уваги недоліки міжнародних стандартів фінансової звітності, то можна зазначити такі:

- висока цінова політика: впровадження системи оновлення інформаційної складової потребує значних фінансових витрат для того, аби провести навчання персоналу та оновити програмне забезпечення;



- недостатня підготовка спеціалістів, які мають досвід роботи із МСФЗ;
- складність реорганізації облікових процесів;
- суттєві зміни в обігу документів;
- різкий перехід на нову систему звітності може нести за собою тимчасове зниження економічних показників;
- низький рівень володіння іноземною мовою у користувачів. На офіційному сайті Міністерства фінансів України наявний переклад не завжди відповідає змінам, які відбуваються, це, своєю чергою, створює труднощі для підприємців, які ведуть свою звітність за міжнародними стандартами [4].

Досвід країн, які вже впровадили МСФЗ, та суб'єктів господарювання, які використовують вказані стандарти для складання звітності, доводить що в процесі переходу на міжнародні стандарти виникають додаткові фінансові витрати на їх впровадження та можлива необхідність залучення сторонніх фахівців з міжнародного обліку та звітності в якості консультантів. Впровадження практики міжнародного обліку і звітності також вимагає додаткового навчання працівників, які займаються формуванням обліково-інформаційного забезпечення діяльності підприємства та переналаштування програмного забезпечення [5].

Отже, можна побачити, що застосування нових стандартів має як переваги, так і свої недоліки. Хоча впровадження МСФЗ потребує великих фінансових витрат, труднощів із підбором фахівців, які будуть розумітися на веденні звітності за новими стандартами, та робити це правильно, реорганізації облікових процесів, які будуть потребувати багато часу та ресурсів, труднощів із різким переходом на нову систему звітності, але переваги переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності очевидні. Завдяки впровадженню таких змін підприємства підвищили рівень прозорості та зробили своїх звітності більш зрозумілими, що допомогло їм залучити у свій бізнес іноземних інвесторів та клієнтів, а також дозволило брати кредити в іноземних банках. Проте все ж таки треба бути готовим до ризиків та розуміти, що такий різкий перехід на початку може впливати на зниження економічних показників підприємства. Тож треба розуміти, що для того, аби ефективно запровадити в у себе Міжнародні стандарти фінансової звітності, треба зосередитися на розвитку та підготовці освічених працівників, вдосконаленні певних програм для облікових процесів, а також оновленні нормативної бази, тоді це принесе позитивні аспекти у бізнес. Загалом впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні зіграло дуже позитивну роль і допомогло підприємствам вийти на новий рівень, забезпечити чіткість, справедливість, прозорість та контрольованість звітності, що, своєю чергою, привело нових клієнтів та кошти.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Башук І. Г.

Література: 1. Міжнародні стандарти фінансової звітності: Список Ради з МСБО від 01.01.2012 : станом на 12 берез. 2013 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/-laws/show/929_010#Text. 2. Голобородько Т. В. Використання міжнародних стандартів фінансової звітності у зарубіжних країнах. *Ефективна економіка*. 2016. № 10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_10_49. 3. Мельничук Б. В. Проблеми запровадження МСФЗ в Україні: інституціональний підхід. *Облік і фінанси АПК*. 2011. № 3. С. 24–27. 4. Гайдаржийська О. М. Відмінності в бухгалтерському обліку за МСФЗ та GAAP. *Економічна наука*. 2018. № 20. С. 29–33. 5. Кучер В. В. Переваги та недоліки міжнародних стандартів обліку і фінансової звітності в Україні. 2017. URL: <https://www.economyconfer.com.-ua/full-article/2344/>. 6. Супрун А. Д., Матюха М. М. Стан та перспективи застосування МСФЗ в Україні. 2020. URL: <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/15910>.

Стаття надійшла до редакції 09.12.2024 р.





РЕГІОНАЛЬНЕ ЛІДЕРСТВО ЯПОНІЇ В ІНДО-ТИХООКЕАНСЬКОМУ РЕГІОНІ

УДК 327(520)

Шкарупета В. А.

Здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня 2-го року навчання
ННІ міжнародних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Статтю присвячено проблемі позиції Японії як потенційного лідера в Індо-Тихоокеанському регіоні. Проаналізовано особливості зовнішньої політики держави у регіональній системі. Наведено приклади інструментів впливу на «малі» держави та співробітництва з союзниками для посилення системи «осі та спиць» (*hub and spokes*).

Ключові слова: Індо-Тихоокеанський регіон, Японія, зовнішня політика, система «осі та спиць», регіоналізм.



Annotation. The paper deals with the issue concerning Japan's place as a promising leader in the Indo-Pacific region. Specific foreign policy of the state in the regional system has been analyzed. Examples of tools of influence on «small» states and cooperations with like-minded countries in order to strengthen the «hub and spokes» system are considered.

Keywords: Indo-Pacific region, Japan, foreign policy, hub and spokes, regionalism.



Слід зазначити, що Японія, найближчий союзник США в Індо-Тихоокеанському регіоні, почала посилювати зв'язки з іншими «спицями» з питань безпеки. Попри суперницьке минуле, примусовий альянс внаслідок тривалої американської окупації (1945–1952 рр.), воєнні злочини у Другій світовій війні, Японія залишається стабільною демократичною державою, частиною Групи Великої сімки та «середньою державою». Таким чином, зовнішня політика цієї держави постає перед дилемою – переосмислити ставлення сусідніх країн до минулих окупацій та рішучістю долучитися до розбудови регіонального порядку сьогодення. Тому розглянути співробітництво Японії з державами Індо-Тихоокеанського регіону та його зв'язок з формування лідерства – завдання представленої роботи.

З одного боку, основна мета японської політики «вільного та відкритого Індо-Тихоокеанського регіону» (Free and Open Indo Pacific, FOIP) полягає в тому, щоб побудувати регіональний порядок Індо-Тихоокеанського регіону навколо поточного міжнародного порядку, заснованого на правилах, на противагу головному супернику, Китайській Народній Республіці, особливо в межах Південнокитайського моря. З іншого боку, помічаємо посилення безпекового сектора в порядку денному завдяки трансформації партнерств-однорумців та тих, хто ще не став на бік одного з гегемонів [1; 5].

Наприклад, у жовтні 2021 року правляча Ліберально-демократична партія пообіцяла подвоїти витрати на оборону до 2 відсотків валового внутрішнього продукту (ВВП). Японія планує збільшити свої витрати на оборону до рекордних 27 трильйонів ієн (240 мільярдів доларів) протягом п'яти років до 2023 фінансового року, оскільки вона стикається як із викликами безпеки, так і з напругою в торгівлі зі США [3].

Юридична відмова від права на війну та утримання власних збройних сил закріплює військовий нейтралітет держави й миролюбність. Проте на випадок усунення надзвичайних ситуацій природного характеру та певної самостійності від США уряд Йосіди створив Сили самооборони (Self-Defense Forces, SDF) у 1954 році. Наразі присутні тенденції щодо розширення можливостей цих сил з 2015 після перегляду Керівників принципів оборонного співробітництва США та Японії, прийняття вперше Стратегії національної безпеки Японії наприкінці 2022 року.

Помітне розширення формату двостороннього співробітництва з державами регіону на чолі з Японією – Угод про взаємний доступ (Reciprocal Access Agreement), які встановлюють процедури для відвідування сил



і прискорюють співпрацю між силами оборони. Угода полегшує проведення спільних військових тренувань і навчань у кожній країні, послаблюючи міграційний контроль для військ і спрощуючи процедури транспортування зброї та боєприпасів. Це також полегшує двом силам допомогу один одному у випадках стихійних лих. Наразі подібну угоду підписано між Японією та Австралією (підписана у 2014 році, але переглянута у жовтні 2022 року). Очікується продовження переговорів щодо підписання Угоди про взаємний доступ між Японією та Філіппінами. Незважаючи на відсутність формального акта, вже проведено перші спільні морські військові навчання США, Японії, Австралії та Філіппін на початку квітня 2024 року [2].

Японія вирішила створити нову структуру співпраці під назвою «Офіційна допомога в галузі безпеки» (Official Security Assistance, OSA) на користь збройних сил та інших пов'язаних організацій. У межах цієї допомоги надаються матеріали та обладнання, а також допомога для розвитку інфраструктури на основі потреб безпеки країн. Це допоможе досягти мети підтримки економічного та соціального розвитку країн, що розвиваються. Таким чином, завдяки безпековій допомозі Японія може зміцнити можливості безпеки збройних сил країн, що розвиваються, надаючи їм постачання, обладнання та допомогу для розвитку інфраструктури. У перший фінансовий рік, 2023 фінансовий рік, країни-бенефіціари обмежуються «країнами-однорідними», до яких належать Філіппіни, Малайзія, Бангладеш і Фіджі. Керуючись трьома принципами передачі оборонного обладнання та технологій, ця програма фактично забороняє експорт обладнання, яке може бути смертельним.

Наприклад, 16 грудня 2023 року Японія та Малайзія підписали угоду про допомогу у сфері безпеки, включаючи грант у розмірі 400 мільйонів ієн (2,8 мільйона доларів) для посилення морської безпеки Малайзії. Японія планує надати довгострокову підтримку морським владам Філіппін, Індонезії, Малайзії та В'єтнаму. Цей крок спрямований на протидію зростаючій самовпевненості Китаю в Південнокитайському морі [6].

Під час візиту до Маніли 4 і 5 листопада 2023 року прем'єр-міністр Кісида також оголосив, що Японія надасть Філіппінам систему прибережного радіолокаційного спостереження. Країни домовилися про надання гранту в розмірі 4 мільйонів доларів США на посилення можливостей берегових радарів. Також Японія надала 12 кораблів береговій охороні Філіппін і оголосила про поставку радарів спостереження на Філіппіни в якості першого проєкту в рамках нової японської програми офіційної допомоги в галузі безпеки [2].

Лідерство виявляється у питаннях захисту клімату. Наведемо приклад оборонного діалогу Японії з державами тихоокеанських островів (Pacific Islands Defence Dialogue) як формату налагодження міжнародних відносин. Хоча Японія традиційно була значним донором іноземної допомоги регіону тихоокеанських островів в багатьох сферах, внутрішня безпека не була однією з них. Берегова охорона Японії та комерційний фонд миру Sasakawa Peace Foundation були основними провідниками зусиль Японії у сфері безпеки, допомагаючи острівним державам Тихого океану в захисті їхніх морських виключних економічних зон [3].

Нещодавня взаємодія Японії з державами регіону демонструє її рішучість зробити внесок у розбудову багатонаціональної мережі безпеки, яка слугуватиме оплотом проти морської та територіальної агресії в Індо-Тихоокеанському регіоні. Проактивність японського партнерства не можна назвати повноцінним альянсом, а радше «квазі-альянсом», оскільки такий тип відносин не відповідає двосторонньому безпековому договору.

Підбиваючи підсумки, наголошуємо на мінілатералізмі для побудови коаліцій в Індо-Тихоокеанському регіоні поширення, таких як численні тристоронні угоди США-Японія-Корея, США-Японія-Австралія та США-Японія-Філіппіни. Ці мініформати зосереджені на конкретному порядку денному та є гнучкими та адаптуються до мінливого середовища безпеки. Вони не конкурують з один одного, але утворюють багаторівневу архітектуру регіональної безпеки.

Зрештою, Токіо використовує ці угоди як будівельні блоки для нових і тривалих зв'язків у сфері безпеки з безліччю партнерів. Цей поетапний підхід, хоч і більш поступовий, ніж декому хотілося б, є ефективним, коли йдеться про інституціоналізацію відносин. Це особливо важливо, оскільки багатьом урядам доводиться витримувати зміни в адміністрації або політичних настроях протягом багатьох років.

Тому поява Японії як повноправного та дієвого суб'єкта регіонального порядку не відбувається настільки швидко, щоб компенсувати її зменшену перевагу в традиційних сферах економічного та культурного впливу.



Внесок Японії в стратегію колективного балансування у відповідь на зростання Китаю може бути меншим, ніж сподіваються її головні союзники – Сполучені Штати.

Науковий керівник – д-р філос. наук, професор Кузь О. М.

Література: 1. Barthelemy Courmount. Is Japan a middle or an abnormal power? ASIA FOCUS #97 – ASIA PROGRAM. Institut de Relations Internationales et Stratégiques, December 2018. URL: <https://www.iris-france.org/wp-content/uploads/2018/12/Asia-Focus-97.pdf>. 2. Kyodo Philippines eyes hosting «two-plus-two» security talks with Japan this year. URL: <https://www.japantimes.co.jp/news/2024/02/17/japan/politics/philippines-japan-two-plus-two/>. 3. Ministry of Foreign Affairs of Japan. Official Development Assistance. URL: <https://www.mofa.go.jp/policy/oda/index.html>. 4. National Security Strategy of Japan. URL: <https://www.cas.go.jp/jp/siryoku/221216anzenhoshou/nss-e.pdf>. 5. Patton S., Sato J., Lemahieu H. (Eds). Key Findings Report of Lowy Institute Asia Power Index. 2023. URL: <https://power.lowyinstitute.org/report/>. 6. Yomiuri Shimbun Japan to emphasize proactive aid offers to developing nations. URL: <https://japannews.yomiuri.co.jp/politics/politics-government/20230404-101600/>.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2024 р.



**Молодіжний економічний вісник
ХНЕУ ім. С. Кузнеця**

Журнал

**№ 4
грудень 2024**

Відповідальний редактор:

О. С. Вяткіна

Редактор:

І. В. Костіна

Редагування бібліографічних списків:

Ю. А. Вороніна

Комп'ютерна верстка:

Л. П. Блудова

О. Г. Пашнева

В. А. Стасишин

Підписано до друку 17.12.2024 р.

Формат 60×84/8

Ум. друк. арк. 20,5

Наклад 50 прим.

**Засновник – Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця.**

61165, Україна, м. Харків, просп. Науки, 9а.

Видавець – ФОП Стожук А. П.