



МАУП

ПрАТ «ВНЗ
«Міжрегіональна Академія
управління персоналом»
Одеський інститут



Інститут проблем ринку
та економіко-екологічних досліджень
НАН України

«Перспективні напрями розвитку наукової думки в ХХІ столітті»

*Збірник наукових праць
за матеріалами Всеукраїнської науково-
практичної конференції
до Дня науки України та з нагоди
50-річчя Інституту проблем ринку
та економіко-екологічних досліджень
НАН України*

15 травня 2020 р.

Одеса – 2020



ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом»
Одеський інститут
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

«Перспективні напрями розвитку наукової думки в XXI столітті»: 36. наук. праць за матеріалами Всеукр. наук.-практ. конф. до Дня науки України та з нагоди 50-річчя Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України (15 травня, 2020 р., м. Одеса) / Міжрег. Академія управління персоналом. Одеськ. ін-т. Інститут проблем ринку та ек.-екол. досліджень НАН України. Одеса: Лерадрук, 2020. 294 с.

УДК 001.18/.89+330.1“20”

ISBN 978-617-7768-14-1

Рекомендовано до друку Вченою радою ОІ ПрАТ «ВНЗ «МАУП»
(протокол № 7 від 22.04.2020 р.)

Рецензенти:

Бутенко Анатолій Іванович, доктор економічних наук, професор, завідувач відділу розвитку підприємництва Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Дришлюк Ігор Анатолійович, кандидат юридичних наук, доцент, завідувач кафедри кримінального права, процесу та криміналістики Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

Захарченко Олег Володимирович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Одеської державної академії будівництва та архітектури

Редакційна колегія:

Каракасіді Олена Федорівна, кандидат наук з державного управління, доктор філософії в галузі права, професор Міжнародної Кадрової Академії, директор Одеського інституту ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Костенко Ростислав Валерійович, доктор педагогічних наук, професор, завідувач кафедри загальнонаукових, соціальних та поведінкових дисциплін Одеського інституту ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Топалова Ірина Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент, член-кореспондент Академії економічних наук України, професор МКА, старший науковий співробітник Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Пьхов Віктор Миколайович, кандидат юридичних наук, доцент, завідувач кафедри правових дисциплін Одеського інституту ПрАТ «ВНЗ «МАУП», професор Міжнародної Кадрової Академії

Золотарьова Олена Адольфівна, доцент кафедри, заступник завідувача кафедри правових дисциплін Одеського інституту ПрАТ «ВНЗ «МАУП», ад'юнкт-професор Міжнародної Кадрової Академії, упорядник збірника, літературний редактор

Доповіді подаються за оригіналом рукопису українською або російською мовою.

Збірник розрахований на економістів, менеджерів, юристів, політологів, державних службовців, психологів, істориків, культурологів, наукових та науково-педагогічних працівників, аспірантів, магістрів та студентів.

© Одеський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП», 2020

© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2020

© Автори статей, 2020

© О. А. Золотарьова, оригінал-макет, 2020

ВСТУПНЕ СЛОВО ВІД РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ

Збірник наукових праць підготовлено за матеріалами Всеукраїнської науково-практичної конференції, організованої Одеським інститутом ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом» (Одеський інститут МАУП) разом з Інститутом проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України (м. Одеса) до Дня науки і з нагоди 50-річчя цього наукового закладу.

Всеукраїнська науково-практична конференція на тему **«Перспективні напрями розвитку наукової думки в ХХІ столітті»** відбулася заочно, через карантинні обмеження, в Одеському інституті МАУП 15 травня 2020 року, напередодні Дня науки України. У конференції взяли участь науково-педагогічні працівники, аспіранти та студенти Одеського інституту та Придунайської філії МАУП (м. Ізмаїл), інших одеських закладів вищої освіти, науковці Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, практики з Києва, Одеси та США. Учасники конференції розглянули під час пленарного засідання та роботи трьох секцій широкий спектр сучасних проблем, представлених у наукових статтях чотирьох розділів цього наукового збірника:

Розділ 1 – Місце і роль соціально-гуманітарних наук у розвитку суспільства.

Розділ 2 – Дослідження проблем ринку, економіки та екології.

Розділ 3 – Дослідження проблем сучасного управління.

Розділ 4 – Студентські наукові статті.

Серед авторів Збірника:

- Костенко Ростислав Валерійович – доктор педагогічних наук, професор, завідувач кафедри загальнонаукових, соціальних та поведінкових дисциплін Одеського інституту МАУП;

- Лисюк Володимир Митрофанович – доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник відділу ринкових механізмів та структур Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України (м. Одеса);

- Нікішина Оксана Володимирівна – доктор економічних наук, старший науковий співробітник, завідувачка відділу ринкових

механізмів та структур Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України;

- Марущак Володимир Петрович – доктор наук з державного управління, професор, завідувач кафедри державного управління і права Одеського регіонального інституту державного управління Національної Академії державного управління при Президентові України;

- Каракасіди Олена Федорівна – кандидат наук з державного управління, доктор філософії в галузі права МКА/МАУП, професор кафедри, директор Одеського інституту ПрАТ «ВНЗ «МАУП»;

- Ярема Віталій Васильович – Заступник начальника тилу командування логістики Командування Сухопутних військ Збройних Сил України (м. Київ);

- Тараканов Микола Леонідович – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу ринкових механізмів та структур Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України;

- Топалова Ірина Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, член-кореспондент Академії економічних наук України, професор МКА, старший науковий співробітник Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України (м. Одеса); доцент кафедри управління, фінансів та адміністрування Одеського інституту МАУП;

- Антонюк Павло Олегович – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу ринкових механізмів та структур Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України;

- Пьохов Віктор Миколайович – кандидат юридичних наук, доцент, професор МКА, завідувач кафедри правових дисциплін Одеського інституту МАУП;

- Клименко Сергій Володимирович – кандидат юридичних наук, доцент, доцент кафедри правових дисциплін Одеського інституту МАУП;

- Крамський Сергій Олександрович – кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри управління, фінансів та адміністрування Одеського інституту МАУП;

- Домбровський Олексій Ілліч – кандидат історичних наук, доцент, професор Міжнародної Кадрової Академії (МКА), доцент

кафедри загальноправових дисциплін і міжнародного права Одеського національного університету імені І. І. Мечникова; професор кафедри правових дисциплін Одеського інституту МАУП;

- Домбровська Лариса Федорівна – кандидат історичних наук, доцент, професор МКА, професор кафедри загальнонаукових, соціальних та поведінкових дисциплін Одеського інституту МАУП;

- Боган Сергій Михайлович – кандидат історичних наук, старший науковий співробітник Одеського історико-краєзнавчого музею; доцент кафедри правових дисциплін Одеського інституту МАУП;

- Репнова Тетяна Петрівна – кандидат психологічних наук, доцент, магістр публічного управління та адміністрування, керівник Психологічної служби, науковий керівник Студентського наукового клубу «ПСИХОЛОГ» Одеського інституту МАУП;

- Боденчук Лілія Борисівна – кандидат економічних наук, викладач кафедри економіки та менеджменту Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ МАУП» (м. Ізмаїл, Одеська область);

- Мурашко Ірина Сергіївна – кандидат економічних наук, викладач кафедри економіки та менеджменту Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»;

- Літвинова Інна Олександрівна – кандидат технічних наук, викладач Механіко-технологічного коледжу Одеської національної академії харчових технологій (ОНАХТ);

- Іванов Олександр – мастер бізнес-адміністрування з фінансів та інвестицій, спеціаліст Family Office інвестиційної компанії Golub Capital, LLC (м. Нью-Йорк, Сполучені Штати Америки);

- Кузнецов Михайло Семенович – доктор наук в галузі права МКА/МАУП, професор МКА, професор кафедри правових дисциплін Одеського інституту МАУП;

- Рибак Ольга Миколаївна – економіст, доктор філософії в галузі державного управління, заступник директора Одеського інституту МАУП;

- Золотарьова Олена Адольфівна – доцент кафедри, заступник завідувача кафедри правових дисциплін, вчений секретар Одеського інституту МАУП, ад'юнкт-професор МКА, науковий керівник Студентського наукового Клубу «ФЕМІДА»; член ГО «Одеська гуманітарна традиція»;

- Лозова Тетяна Петрівна – молодший науковий співробітник відділу ринкових механізмів та структур Інституту проблем ринку та

економіко-екологічних досліджень НАН України; старший викладач кафедри управління, фінансів та адміністрування Одеського інституту МАУП;

- Шведова Крістіна Вячеславівна – заступник завідувача кафедри управління, фінансів та адміністрування, викладач, науковий керівник Студентського наукового клубу «М:АНГО» Одеського інституту МАУП;

- Шмідт (Грибкова) Євгенія Олександрівна – старший викладач кафедри управління, фінансів та адміністрування Одеського інституту МАУП;

- Ліпова Ольга Леонідівна – старший викладач кафедри управління, фінансів та адміністрування Одеського інституту МАУП;

- Куля Ірина Федорівна – старший викладач кафедри економіки та менеджменту Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ МАУП»;

- Перов Андрій Петрович – викладач кафедри правових дисциплін Одеського інституту МАУП, адвокат, здобувач;

- Боденчук Сергій Васильович – викладач кафедри економіки та менеджменту Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»;

- Дакі Наталія Іванівна – старший викладач кафедри економіки та менеджменту Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»;

- Приходько Оксана Юріївна – викладач кафедри економіки та менеджменту Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»;

- Хлизова Наталія Іванівна – викладач-методист Механіко-технологічного коледжу ОНАХТ;

- Грицик Володимир Юрійович - старший офіцер оперативної групи штабу Білгород-Дністровського прикордонного загону, капітан, магістрант спеціальності Право Одеського інституту МАУП;

- Золотарьова Крістіна Сергіївна – культуролог, експерт-східознавець, дизайнер; член ГО «Одеська гуманітарна традиція»;

- Стець Володимир Васильович – аспірант Одеського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України;

- Буюклі-Таран Тетяна Петрівна – аспірант спеціальності «Менеджмент» Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України;

- Куз Сергій Миколайович – аспірант Одеського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України;

- Скопцов Костянтин Вікторович – аспірант 1 курсу Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України;

Результати студентських досліджень представлені у статтях студентів та магістрантів Одеського інституту МАУП, членів студентських наукових Клубів: спеціальності «Менеджмент» (у співавторстві) – студента 4 курсу, члена Клубу «М:АНГО» Непомнящого Микити, студента 3 курсу Джугелі Георгія; спеціальності «Право» – магістранта 1 курсу Кузьмініх Андрія; спеціальності «Психологія» – студентів 3 курсу Гончарової Ірини, члена Клубу «ПСИХОЛОГ», та у співавторстві – Голови Клубу «ПСИХОЛОГ» Загороднюк Олександри та члена Клубу Циганова Євгена.

Також представлено статті:

- студента 3 курсу Судово-адміністративного факультету Національного університету «Одеська юридична академія» Домбровського Олексія;

- великої групи студентів факультету економіки та менеджменту Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП» (у співавторстві з науковим керівником): Бондаренко Жанни, Гуцан Марії, Карликової Дарини, Станевої Тетяни, Сікорської Лілії, Погребного Олександра – студентів 4 курсу та Гуцулюка Артема і Філімонової Тетяни – студентів 5 курсу цього ж факультету (м. Ізмаїл, Одеська область).

Публікації наукових працівників Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України виконані в рамках відповідного наукового проєкту.

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України наразі відмічає видатну дату – 50-річчя створення. Сьогодні фундаментальні і прикладні розробки наукових шкіл Інституту спрямовані на вирішення актуальних проблем оптимізації ринкових відносин національної економіки, стратегії і тактики сталого, збалансованого соціально-економічного та економіко-екологічного розвитку, які визначають сучасний стан як Українського Причорномор'я, так і країни в цілому.

Науковий потенціал, багаторічний досвід економічних досліджень дозволяє колективі Інституту здійснювати науковий пошук водночас як у сфері макроекономіки, так і в сфері регіональної і мікроекономіки, відпрацьовувати нові методи в економічних дослідженнях. Нещодавно була відзначена славетна дата в історії вітчизняної науки – 100-річчя з дня заснування Національної Академії наук України. І половина цього терміну припадає на історію створення,

формування та розвитку Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень, який сьогодні є одним з провідних наукових підрозділів Національної Академії наук у Південному регіоні України в галузі економічних наук.

Засноване в травні 1970 р. Одеське відділення Інституту економіки АН УРСР було націлене на розробку проблем підвищення ефективності морського транспорту та пов'язаних з ним галузей промисловості, програмно-цільового планування розвитку виробничих систем Півдня України, моделювання економіко-екологічних процесів, господарського дослідження морських ресурсів. У Відділенні в різні роки працювали відомі вчені, доктори наук: А. І. Уйомов; Л. В. Барташов; А. А. Союзов; Г. С. Башкіров; Г. С. Литвинчук; О. М. Бронфман; О. Б. Горстко; С. І. Хрістенко; В. С. Панюков; Н. Г. Ковальова; Ф. Т. Землянський; І. М. Попова; Л. С. Загадська; Б. І. Валуєв; О. В. Живицький; П. С. Мірошніков; О. П. Зайцев; В. Є. Глушков; Р. О. Крижановський; В. Г. Кравченко; А. А. Зиков та багато інших.

У 1991 р., враховуючі отриманні Відділенням наукові надбання та їх актуальність у період переходу України до ринкових відносин та наявність могутнього наукового потенціалу, Президія Національної Академії наук України прийняла рішення про створення на базі Одеського відділення Інституту економіки самостійного Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України.

Запорукою досягнень Інституту сьогодні та в майбутньому є його науковий потенціал. Значний внесок у становлення Інституту та розвиток його наукових напрямків вносять: академік НАН України Б. В. Буркинський; доктори наук: В. М. Степанов; С. К. Харічков; М. І. Котлубай; А. І. Бутенко; В. О. Дергачов; О. М. Котлубай; М. Т. Примачов; О. Б. Альохін; Т. П. Галушкіна; О. М. Громова; В. М. Осипов; О. В. Садченко; Н. М. Андреєва, потужний колектив більше ніж 30 кандидатів наук.

Сьогодні фундаментальні і прикладні розробки наукових шкіл Інституту під керівництвом директора – д.е.н., професора, академіка НАН України Буркинського Бориса Володимировича спрямовані на вирішення актуальних проблем оптимізації ринкових відносин національної економіки, стратегії і тактики сталого, збалансованого соціально-економічного та економіко-екологічного розвитку, які визначають сучасний стан як Українського Причорномор'я, так і країни в цілому: Особливе місце в дослідженнях посідає питання узгодження

інтересів державної та регіональної економічної політики. Інститут одним з перших в Україні поставив питання про формування політики відкритої економіки як одного з найважливіших стратегічних напрямків у розвитку держави, запропонував Концепцію створення вільних економічних зон як однієї з реально можливих форм загальної теорії відкритої економіки з урахуванням специфіки соціально-економічних умов в Україні. За період існування в Інституті підготовлено понад 300 наукових монографій та випущено більше 30 збірок наукових праць під загальною назвою «Економічні інновації».

Велику наукову роботу проводить заступник директора Інституту д.е.н., старший науковий співробітник Лайко Олександр Іванович, керівники відділів та інші наукові працівники. Завдяки активній діяльності аспірантури, докторантури та спеціалізованої вченої ради з присудження наукових ступенів доктора та кандидата економічних наук в інституті захищено понад 400 кандидатських та 100 докторських дисертацій. Фахівці інституту здійснюють активну науково-консультаційну діяльність в Одеській обласній державній адміністрації, Одеських обласній та міській радах, співпрацюють з закладами вищої освіти регіону.*

Вже кілька років Інститут співпрацює з інститутом ПрАТ «ВНЗ «МАУП», провідні науковці ІПРЕЕД доктори економічних наук В. М. Лисюк, О. В. Нікішина, Т. В. Уманець, а також кандидат економічних наук І. А. Топалова і молодший науковий співробітник Т. П. Лозова, що викладають економічні дисципліни в Одеському інституті, є постійними учасниками спільних Міжнародних та Всеукраїнських конференцій, що проводяться в Одеському інституті МАУП. Нинішня конференція та збірник за її матеріалами підготовлені силами обох закладів. У цьому збірнику в Розділі 2 представлено матеріали з історії наукового пошуку відділами Інституту шляхів розвитку національної економіки України за 50 років.

Автори статей Збірника дослідили проблеми розвитку освіти, глобальні екологічні проблеми, питання реформування юридичної науки та законодавства, культури, запобігання корупції, особливості організації підготовки майбутніх офіцерів морської піхоти до наставницької діяльності, національно-патріотичного виховання молоді, проблеми, пов'язані з пандемією, що викликана коронавірусом Covid-19. Вчені та аспіранти ІПРЕЕД, поруч з аналізом 50-річного шляху наукових пошуків, проаналізували проблеми логістики та інноваційного розвитку ринку, впровадження цифровізації в економічні

системи, стратегії розвитку морського торговельного порту «Південний». Також досліджено актуальні проблеми сучасного управління в розвитку держави і економіки, управління проектами та програмами, питання кібербезпеки, фінансового менеджменту, економічної конкуренції, діджиталізації банківського сектору, формування іміджу компанії, управління персоналом, історичні аспекти розвитку держави, психологічні проблеми.

Науковими керівниками магістрантських та студентських праць стали науково-педагогічні працівники Одеського інституту ПрАТ «ВНЗ «МАУП» – доктор психологічних наук, доцент, професор кафедри Садова М. А., доцент кафедри, ад'юнкт-професор МКА Золотарьова О. А. та викладачі кафедри економіки та менеджменту Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП».

Редакційна колегія зберегла за собою право на редагування матеріалів. Опубліковані матеріали виражають позицію автора, яка може не збігатися з думкою громадської редакції. За вірогідність матеріалів відповідальність несе автор.

Збірник розрахований на економістів, менеджерів, юристів, політологів, державних службовців, психологів, істориків, культурологів, наукових та науково-педагогічних працівників, аспірантів, магістрантів та студентів.

* Редколегією збірника використано матеріали офіційного сайту ППРЕЕД.

Редколегія від імені дирекції, науково-педагогічного колективу Одеського інституту ПрАТ «ВНЗ «МАУП» та всіх учасників конференції вітає керівництво та колектив Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України з 50-річним ювілеєм та бажає подальших наукових успіхів та всього найкращого!



Редколегія вдячна усім авторам Збірника, вітає всіх з Днем науки України, сподівається на швидке подолання пандемії та кризи, бажає здоров'я, творчої наснаги та сподівається на подальшу співпрацю!

РОЗДІЛ 1

Місце і роль соціально-гуманітарних наук у розвитку суспільства

Ростислав Костенко,
доктор педагогічних наук, професор, академік МКА, завідувач
кафедри загальнонаукових, соціальних та поведінкових дисциплін
Одеського інституту ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

ФОРМУВАННЯ ІСТОРИЧНОЇ СВІДОМОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ У ПРОЦЕСІ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ

***Анотація.** Розглянуто проблему формування історичної свідомості студентської молоді. Визначено особливу роль дисциплін соціально-гуманітарного циклу у формуванні історичної свідомості. Наголошується на необхідності надання пріоритету науковим методам під час вивчення та оцінки суспільних явищ та історичних подій та зменшення емоційної складової у сприйнятті таких явищ та подій.*

***Аннотация.** Рассмотрена проблема формирования исторического сознания студенческой молодежи. Определена особая роль дисциплин социально-гуманитарного цикла в формировании исторического сознания. Подчеркивается необходимость предоставления приоритета научным методам во время изучения оценки общественных явлений и исторических событий и уменьшения эмоциональной составляющей в восприятии таких явлений и событий.*

В сучасних умовах демократизації суспільства особливого значення у формуванні історичної свідомості майбутнього фахівця набувають дисципліни соціально-гуманітарного циклу. Незважаючи на те, що зміст зазначених дисциплін створює певні передумови для цього процесу, формування історичної свідомості не відбувається автоматично під час вивчення історичних подій, засвоєння світоглядних концепцій, ідей та переконань. Для формування історичної свідомості необхідна цілеспрямована педагогічна робота, у процесі якої відбувається засвоєння необхідних знань, умінь та навичок для застосування їх у вирішенні світоглядних задач протягом життя. Першочерговим таким умінням є здатність до самостійної об'єктивної оцінки історичних подій та різноманітних суспільних явищ, які відбуваються у країні та в цілому у світі. Оволодіння саме цим умінням

є однією з передумов формування історичної свідомості особистості майбутнього фахівця у процесі професійної підготовки.

Вченими ґрунтовно досліджено сутність поняття «історична свідомість». В. М. Вашкевич зазначає: «Історична свідомість є узагальненим уявленням про людину і суспільство в їх спільній еволюції на конкретних історичних етапах. Вона відтворює історичні знання соціуму – відомості про власне походження, головні події, життя та діяльність видатних людей і є неодмінними духовними цінностями певної спільноти» [2, с. 241–242].

В. Пержун доходить висновку, що «...історична свідомість має розглядатися як соціально-історична цінність людини. Щоб знайти можливість розрізнати добро і зло, особистість повинна усвідомити себе як істоту суспільну; щоб сформувати для себе моральні принципи, їй необхідно зв'язати себе з історією, тобто історично себе ідентифікувати. Своєрідним інструментом вирішення цих завдань, а також встановлення і вираження відношення до соціально-історичного минулого, розуміння сучасного і погляду в майбутнє виступає історична свідомість та її ціннісні орієнтири» [5, с. 108].

А. Землянський наголошує на багатоплановості підходу до вивчення історичної свідомості: «Історична свідомість – це складне й багатогранне явище суспільного життя. Її не можна вивчати й розкривати її сутність в одному певному аспекті або плані, як не можна, скажімо, схарактеризувати простір, користуючись одним виміром» [4, с. 40].

У Додатку до Рекомендації Rec(2001) 15 Комітету міністрів Ради Європи «Про викладання історії у XXI столітті в Європі» для ознайомлення з історичними фактами та для їх критичного і аналітичного вивчення пропонується використання найрізноманітніших джерел навчальних матеріалів, зокрема: відкриті для широкого доступу архіви, особливо в країнах Центральної та Східної Європи, які сьогодні дають можливість доступу до оригінальних документів, що раніше були закритими; кінофільми, документальні фільми та аудіовідеозаписи; матеріали, доступні завдяки інформаційним технологіям, які опановуються як індивідуально, так і в колективі; різні типи музеїв ХХ сторіччя, створені в усій Європі, історичні місця; усні історії, завдяки яким усні свідчення про недавні історичні події можуть «оживляти» історію для молоді і пропонувати погляди та бачення тих, хто не погоджується з «написаною історією» [6].

Існують різноманітні способи оцінки суспільних явищ, серед яких можна виокремити такі, що спираються на логічний аналіз, і такі, в яких домінує емоційна складова у сприйнятті цих явищ. В. М. Вашкевич зазначає: «Емоційне переживання історичних фактів впливає на формування моральних якостей молоді, сприяє виробленню у неї певних морально-ціннісних орієнтацій» [1, с. 89]. Повністю погоджуючись з ученим у визначенні позитивного впливу емоційних переживань на процес формування моральних якостей молоді, водночас зазначимо, що за умови домінування емоційного сприйняття історичних подій та суспільних явищ їх оцінка може бути невірною, упередженою, заснованою на неправильних уявленнях про сутність суспільних явищ та історичних подій. Збільшення впливу засобів масової інформації та соціальних мереж сприяє домінуванню емоційної складової у сприйнятті таких явищ. У результаті є небезпека неправильного розуміння студентами самого ходу історичного процесу та суспільного розвитку, оскільки ставлення до певних історичних подій та суспільних явищ, в даному випадку, залежить від того, яким інформаційним ресурсом користується студент. Для попередження такого неправильного розуміння необхідно привчати студентів надавати перевагу в оцінці всіх суспільних явищ та історичних подій методу логічного аналізу та іншим науковим методам. Останнім часом все більше під час навчальних занять з дисциплін соціально-гуманітарного циклу використовуються такі форми як екскурсія, емоційна розповідь з ілюстраціями, демонстрацією слайдів, використання презентацій та інші, що мають значний вплив на емоційну сферу особистості та відсувають на другорядний план логічну та інтелектуальну складову формування історичної свідомості особистості. Це призводить до того, що студенти досить часто виявляють утруднення у самостійному аналізі того чи іншого суспільного явища або історичної події.

Життя в умовах відкритого демократичного суспільства передбачає можливість вільно висловлювати своє ставлення до тієї чи іншої історичної події або суспільного явища. І таке ставлення у студентів складається не тільки у процесі спостереження за ним через засоби масової інформації та соціальні мережі, а й під час вивчення дисциплін соціально-гуманітарного циклу. Тому завдання викладача полягає не тільки у правильному висвітленні цих явищ, а й в ознайомленні студентів з методами наукового пізнання цих явищ, таких, як сходження від абстрактного до конкретного, історичний та

логічний метод та ін. «Історичні і логічні методи дослідження використовуються в рамках сходження від абстрактного до конкретного. Історичний метод передбачає розгляд об'єктивного процесу розвитку об'єкта реальної його історії з усіма її поворотами, особливостями. Це є певним способом відтворення в мисленні історичного процесу в його хронологічній послідовності та конкретності. Логічний метод — це відображення історичного процесу в абстрактній і теоретичній послідовній формі. Тобто логічне — це по своїй суті теж історичне, але звільнене від випадковостей, деталей, зигзагів. Історичний і логічний методи дослідження єдині, адже з їх допомогою вивчається один і той же об'єкт, генезис його виникнення і розвитку» [3, с. 239].

Оволодіння методами наукового пізнання оточуючої дійсності надасть майбутнім фахівцям можливість об'єктивно оцінювати значення історичних подій та суспільних явищ та буде запорукою правильного ставлення до них.

Список використаних джерел

1. Вашкевич В. М. Історична свідомість студентської молоді: ціннісно-світоглядні орієнтири: навчальний посібник для вищ. навч. закл. К.: Світогляд, 2010. 274 с.
2. Вашкевич В. М. Роль історичної свідомості сучасної студентської молоді в процесі соціалізації особистості. *Гілея. Філософські науки*. Випуск 39. С. 240–248. URL: <http://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/123456789/14346/1/Vashkevych.pdf> (дата звернення: 29.03.2020)
3. Данильян О. Г., Тараненко В. М. Основи філософії: навч. посібник. Харків: Право, 2003. 352 с.
4. Землянський А. Історична свідомість як детермінанта гармонізації розвитку студентської молоді в полікультурному суспільстві. URL: <http://eprints.mdpu.org.ua/id/eprint/401/1/1018-2098-1-PB.pdf> (дата звернення: 29.03.2020)
5. Пержун В. Історична свідомість як форма суспільної свідомості: соціологічний аспект. *Релігія та Соціум*. 2012. № 2(8). С. 104–109.
6. Рекомендація Rec(2001) 15 Комітету міністрів Ради Європи «Про викладання історії у XXI столітті в Європі». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_729 (дата звернення: 29.03.2020).

Віктор Пьохов,
доктор філософії в галузі права, професор МКА,
завідувач кафедри правових дисциплін
Одеського інституту МАУП

Світлана Пьохова,
магістр права, викладач кафедри правових дисциплін
Одеського інституту МАУП

СУЧАСНИЙ СТАН СВІТОВОЇ ЕКОЛОГІЇ І УКРАЇНИ: ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

***Анотація.** У роботі досліджено сучасний стан екології нашої держави в порівнянні з іншими країнами; розкриті особливості логістичного розвитку процесів екологічної надмірно загрозливої небезпеки людству; вказані пріоритетні шляхи щодо ефективного запобігання та нейтралізації загроз безпеці України і світової спільноти в екологічній сфері.*

***Анотація.** В работе исследовано современное состояние экологии нашего государства по сравнению с другими странами; раскрыты особенности логистического развития процессов экологической чрезмерно угрожающей опасности человечеству; указаны приоритетные пути по эффективному предотвращению и нейтрализации угроз безопасности Украины и мирового сообщества в экологической сфере.*

Вступ. Людство і його науково-технічні революції XIX і XX ст. впевнено і безповоротно ведуть земну цивілізацію на межу екологічної катастрофи. Наша планета Земля вже сьогодні техногенно перевантажена шкідливими викидами в повітря отруйних газів, які перетворюються в кислотні дощі, а ті, в свою чергу, несуть загибель лісів, ґрунтів, водойм і всього живого. Аварія на Чорнобильській АЕС (Україна, 1986), аварія на Фокусімській АЕС (Японія, 2011), хімічні та інші екологічні катастрофи світового рівня складають потужний антропогенний тиск на природу, що, безумовно, порушує енергетичний баланс планети. Все це не тільки забруднює довкілля і породжує невиліковні захворювання, а має ще дуже шкідливі наслідки впливу на

мутацію генетичного коду людини – переродження клітини, що веде до появи неповноцінного покоління, а це – загроза виродження людини взагалі, як біологічного виду. Україна не є винятком у системі екологічної безпеки, а навпаки – найбрудніша країна. Цьому факту сприяє одна із ключових проблем – це корупційна складова, разом з економічною, політичною та соціальною [1, с.132-133].

Наше століття характерне тим, що екологічна ситуація на планеті з кожним роком ускладнюється, особливо гострою стала проблема негативного впливу забрудненого навколишнього середовища на здоров'я людини.

У наш час виникають нові небезпеки, що обумовлені глобальними змінами природного середовища («парниковий» ефект, озонові діри, кислотні дощі); збільшенням концентрації та виникненням нових забруднювачів навколишнього середовища (природного і виробничого), зокрема високотоксичних хімічних сполук, мутагенних та канцерогенних органічних речовин. Серед джерел небезпеки виділяють три групи чинників: природні, техногенні, соціальні [2].

Постановка проблеми і її зв'язок з науковими і практичними завданнями. Людству важливо зрозуміти, що кожен з нас є часткою природи, яка, тим чи іншим чином, безпосередньо має зв'язок з людиною і від того, як себе поводить людина по відношенню до природи, залежить наше майбутнє.

Якщо продовжувати техногенне навантаження на планету Земля і постійно забруднювати її хімічними речовинами, побутовими відходами, пластиком, викидом у повітря отруйних газів, радіації, що відбувається сьогодні у всьому світі, то ця катастрофічна ситуація вже призвела до недостачі свіжого повітря, чистої питної води, безпестицидних продуктів харчування і як результат – небезпечні захворювання, епідемії, пандемії тощо, а це є останній дзвінок екологічного лиха для світової спільноти.

Стан навколишнього середовища є доволі складним. Моніторинг довкілля та розроблення методів уникнення екологічних небезпек є нагальною проблемою сьогодення. Охорона природи – завдання нашого століття, проблема, що стала соціальною. Ми вважаємо, що екологічна проблема – одне з найважливіших завдань людства. Від вирішення цієї проблеми залежить майбутнє усієї планети. І вже зараз люди повинні це зрозуміти і брати активну участь у боротьбі за збереження світу [3].

З цього приводу, відносно нашої держави, висловився науковець Іванюта С.П., який сказав: «За сучасних умов на тлі загострення обстановки в східних регіонах України відбувається зростання загроз екологічній і техногенній безпеці держави, у т. ч. внаслідок порушення технологічного режиму функціонування численних потенційно небезпечних об'єктів (ПНО). Наявний в Україні комплекс гірничодобувних, хімічних, енергетичних об'єктів із значною кількістю промислово-міських агломерацій та високою щільністю населення зумовлює істотне зростання ризиків виникнення техногенних катастроф з масштабними негативними наслідками через загрозу руйнування ПНО, у т.ч. внаслідок воєнних дій, у місцях їх дислокації. З-поміж об'єктів критичної інфраструктури особливу загрозу становлять просторово розподілені залізничні колії, нафто- та газопроводи, мости, ПНО, магістральні електромережі, безпечна експлуатація яких має першочергове значення для соціально-економічного розвитку України» [4, с. 2].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розгляд теоретичних, правових та науково-практичних проблем у сфері екології та визначення напрямів їх вирішення на різних рівнях здійснювали науковці технічних, економічних, екологічних, правових, політичних напрямів, а саме: В. І. Андрейцев, В. Г. Бардов, Е. М. Білецька, Г. О. Білявський, Л. О. Бондар, М. А. Голубець, С. І. Дорогунцов, А. П. Закалюк, О. С. Заржицький, А. Б. Качинський, М. М. Кисельов, Н. Ф. Реймерс, В. І. Федоренко, М. І. Хилько, Ю. С. Шемшученко, Ентоні Фаучи та інші.

У ході роботи було вивчено, проаналізовано та узагальнено велику кількість інформації з різних джерел: галузевої літератури, періодичних видань, публікацій, наукових конференцій тощо, виражено особисте ставлення до існуючого становища та запропоновано засоби подолання існуючих проблем за авторським методом. У цьому полягає наукова новизна роботи.

Мета статті полягає у розкритті головних причин складної екологічної ситуації по окремим видам, що призвели до критичного екологічного стану природних систем України, її окремих регіонів зокрема і світу взагалі, їх вплив на здоров'я людей та збереження життя на Землі; пошуку пріоритетних напрямків міжнародної політики щодо нейтралізації загроз світової екологічної безпеки та основних шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здоров'я людини, цілих груп населення залежить від впливу різних підсистем природного і соціального середовища. Зростаючі темпи зміни середовища проживання призводять до порушення взаємозв'язку між ним і людиною, зниження адаптаційних можливостей організму. Середовище проживання може містити такі речовини, з якими організм у ході еволюції не зустрічався і тому не має відповідних аналізаторних систем, що сигналізують про їхню наявність. Глибокі зміни біосфери відбуваються стрімкіше, ніж темпи еволюції живих організмів. Атмосферний шлях надходження токсичних речовин в організм людини є провідним, тому що протягом доби він споживає близько 15 кг повітря, 2,5 кг води і приблизно 1,5 кг їжі, крім того, при інгаляції хімічні елементи поглинаються організмом найінтенсивніше. Так, свинець, що надходить з повітрям, абсорбується кров'ю приблизно на 60 %, що надходить з водою – на 10 %, а з їжею – лише на 5%. Забрудненням атмосфери зумовлені близько 30 % загальних захворювань населення промислових центрів [3].

Атмосфера, гідросфера, літосфера безпосередньо впливають на біосферу і навпаки, біосфера також впливає на всі інші сфери. Всі вони взаємопов'язані, взаємо детерміновані і обумовлюють одна одну своїм взаємовпливом. Коли сфери токсичні, то вони обов'язково порушують нормальне життя природи. Так, в кінці 2019 року в Ухані з'явився коронавірус, отримавши назву «китайський» - як епіцентр хвороби, який розійшовся всім світом, і Всесвітня організація охорони здоров'я (ВОЗ) оголосила пандемією – поширення захворювання в світових масштабах. Пандемія відбувається, коли з'являється новий вірус і поширюється по всьому світу, а населення не має імунітету до вірусу, а також ефективних засобів профілактики, тобто вакцинації і лікування.

Попередні випадки пандемій пов'язані зі спалахами вірусів грипу тварин. Серед інфекційних захворювань, які набирали масштаб пандемії: чума, холера, грип.

Розглянемо, чим відрізняється епідемія від пандемії. Тобто, епідемія – це коли спалах захворювання активно і безконтрольно поширюється в одній країні. А пандемія – коли хвороба поширюється по різних країнах і континентах. Простіше кажучи, пандемією вважають епідемію, яка перейшла кордон локального масштабу і загрожує всьому людству [5].

ВОЗ вважає, що від коронавірусу COVID-19 помирає близько 3,4 % людей з підтвердженим діагнозом. Вчені припускають, що через

непомітні симптоми фактична кількість заражених відчутно більша за офіційні цифри, тобто співвідносний відсоток смертності буде нижчим.

Інша проблема точного підрахунку в тому, що між моментом зараження та появою симптомів може пройти довгий інкубаційний період строком, можливо, до 8 тижнів. Тобто, ті люди, які помруть сьогодні, були заражені набагато раніше. І наскільки раніше, встановити неможливо. Щоб точно підрахувати смертність від коронавірусу, потрібно знати, чим закінчилися всі випадки захворювання [6].

Наша планета Земля дуже хвора, тому, що техногенно перенавантажена, хімічно забруднена, їй тяжко дихати – нестача лісів, які бездумно вирубуються, землі сільгосподарського призначення нещадно експлуатуються для отримання швидкої вигоди, і в результаті: «маємо, що маємо» – пандемію – COVID-19.

«Буде ще гірше», – цитує WashingtonPost директора Національного інституту алергічних та інфекційних захворювань США Ентоні Фаучи. Як саме гірше – прогнози можуть відрізнятись. У лютому, коли епідемія лише починала набирати обертів за межами Китаю, звучали припущення щодо 60-80 % населення планети, яке може заразитись. Зараз науковці кажуть про 40-70 %. Скільки людей не лише заразяться, а й тяжко хворітимуть і загинуть – ці прогнози поки не можуть бути чіткими [6].

На 26 березня 2020 року від коронавірусної хвороби померли 21276 осіб, одужали – 114 012. Усього зареєстровано 470973 випадки зараження COVID-19 (дані центру Джона Гопкінса, який регулярно оновлює статистику зареєстрованих випадків по країнах і світу). На момент подання цієї статті такі деталі: За добу в Італії від ускладнень, спричинених COVID-19, померли 683 людини. В Іспанії за цей час зареєстрували 656 летальних випадків. Сполучені Штати за вказаний період підтвердили 247 смертей від коронавірусу, Франція – 231, Іран – 143, Нідерланди – 80, Бельгія – 56, Німеччина – 47, Велика Британія – 43. З часу поширення короно вірусної хвороби в Італії від неї померли 7503 людини, в Іспанії – 3647, Китаї – 3287, Ірані – 2077, Франція – 1331 та 1027 випадків у США.

Не враховуючи Китай, лідером за кількістю осіб, що одужали, є Іран – 9625 людей. За ним слідує Італія (9362), Іспанія (5367), Франція (3900), Південна Корея (3730) та Німеччина (3547). У США за весь час нарахували 66 782 випадки зараження. Побороли хворобу лише 394

людини. Ця хвороба стала наслідком переходу вірусу від тварин, ймовірно, внаслідок погіршення людиною умов їх існування.

За останніми даними, в Україні зафіксовано більше 300 випадків коронавірусної хвороби COVID-19, з них 5 летальних, 4 пацієнти одужали [7]. Але ці цифри значно змінюються щоденно.

Така екстремальна і невтішна статистика коронавірусної інфекції (COVID – 19) дає землянам зрозуміти глобальність насущних проблем, що стоять перед нами і можливість замислитися над екологічною безпекою та створення відповідних умов для існування всього біорізноманіття, яке постійно скорочується, а іноді навіть зникає через надмірні техногенні навантаження, які часто виникають завдяки людському втручанням в процес життя планети.

Це дуже небезпечний шлях, який безпосередньо веде до загибелі людства і всього живого на Землі. *Homosapiens* (лат.) – людина розумна. Так нехай же людина і буде такою та проявить себе творцем, а не руйнівником.

Висновки. Для формування збалансованої державної політики без війни і корозії влади та ефективного проведення комплексу узгоджених системних заходів щодо захисту національних і міжнародних інтересів України у політичній, економічній, соціальній, екологічній, військовій, науково-технічній, технологічній, інформаційній та в інших життєво важливих сферах вкрай необхідно виконати першочергові, пріоритетні дії, які набувають нині, в умовах критичної корупційної ситуації країни, першорядного значення: це – професійне кадрове забезпечення, фінансове, матеріально-технічне, інформаційне тощо; розробка основних напрямів і систем забезпечення національної безпеки; визначення стратегії і тактики розвитку правової, демократичної, справді соціальної держави [8].

Сьогодні потрібно відновлення гармонії між людиною і природою; створення умов для розвитку екологічно ефективного партнерства між державами; імплементація міжнародних екологічних норм і стандартів до національних правових систем; впровадження екологічно збалансованої системи природокористування та збереження природних екосистем; застосування принципу регіоналізму під час вирішення екологічних проблем [9]. А також необхідна співпраця з питань охорони здоров'я населення.

ООН повинна переглянути екологічні стандарти в сторону зменшення техногенного навантаження до небезпечного екологічного

рівня, а держави, особливо з високим відсотком забруднення природного середовища, повинні

відповідально ставитись до виконання цих вимог. З цього приводу необхідно створити систему захисту від шкідливих викидів, що безумовно приведе до чистого повітря, зниження ерозії ґрунту, оновлення лісів, очищення річок, морів та океанів, і в кінцевому результаті – до відродження природи в масштабах усієї нашої прекрасної планети, а це, в свою чергу – до оздоровлення всієї екосистеми і зникнення загроз епідемії і пандемії.

Список використаних джерел

1. Пьохов В. М., Пьохова С. В. Корупція в сфері екології: економіка, політика, право /*Актуальні проблеми сучасного управління в соціально-економічних, гуманітарних та технічних системах*: Зб. наук. праць за матеріалами Міжнародної наук.-практ. конф. (14 листопада, 2019 р., м. Одеса) / Міжрег. Академія управління персоналом. Одеськ. ін-т. Інститут проблем ринку та ек.-екол. досліджень НАН України. Одеса :Лерадрук, 2019. С. 133–138.

2. Дударь Н. І., Опара Н. М. Навколишнє середовище і здоров'я людини. URL: <http://dSPACE.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/1204/1/Навколишнє%20середовище%20і%20здоров%27я%20людини.pdf> (дата звернення: 27.03.2020).

3. Малик Ю. О., Голець Н. Ю., Захарко Я. М., Петрушка І. М. Сучасні екологічні проблеми і шляхи їх вирішення. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10955/1/58.pdf> (дата звернення: 27.03.2020).

4. Іванюта С. П. Наукові основи оцінки ризиків і загроз екологічній безпеці регіонів України. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора технічних наук. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/18618/1/Ivanyuta_aref.pdf (дата звернення: 27.03.2020).

5. Епідемія, пандемія. Сайт: 24 канал. URL: https://24tv.ua/health/ru/chto_takoe_pandemija_chto_takoe_jepidemija_gaznica_jetih_ponjatij_n1287883 (дата звернення: 27.03.2020).

6. Екатерина Решук, Сося Лукашова. От 15 до 68 миллионов погибших от коронавируса. Как выглядят прогнозы учёных. Сайт: *Українська правда*. Вторник, 17 марта 2020. URL: <https://www.pravda.com.ua/rus/articles/2020/03/17/7243880/> (дата звернення: 27.03.2020).

7. Італія та Іспанія випередили Китай за кількістю смертей від COVID-19 Четвер, 26 березня 2020, 05:11. Сайт: *Українська правда*. URL: <https://www.pravda.com.ua/news/2020/03/26/7245157/> (дата звернення: 27.03.2020).

8. Пьохов В. М., Шевчук В. В. Корупція: головна причина бідності та підриву основ демократії України. *Південноукраїнський правничий часопис*. Одеса: ОДУВС, 2019. № 3. С. 32–35.

9. Пьохов В. М., С. В. Пьохова, В. В. Шевчук. Екологічна криза в Україні: окремі питання нормативно-правового забезпечення реалізації державної екологічної політики. *Південноукраїнський правничий часопис*. Одеса: ОДУВС, 2018. № 2. С. 51–55.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ОФІЦЕРІВ МОРСЬКОЇ ПІХОТИ ДО НАСТАВНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Формувальний етап експериментальної роботи щодо формування готовності майбутніх офіцерів морської піхоти до наставницької діяльності передбачав впровадження відповідних експериментальних факторів (педагогічних умов), визначених на попередніх етапах наукового дослідження.

До педагогічного експерименту з формування готовності майбутніх офіцерів морської піхоти до наставницької діяльності залучено науково-педагогічних працівників факультету підготовки спеціалістів високомобільних десантних військ та факультету підготовки спеціалістів військової розвідки та спеціального призначення Військової академії (м. Одеса), командирів навчальних підрозділів, офіцерів підрозділів морської піхоти, які перебували на курсах підвищення кваліфікації, кураторів навчальних груп, офіцерів-наставників.

Проведенню експериментальної роботи передувала низка організаційних заходів, зокрема, із зазначеною категорією фахівців проведено круглий стіл, під час якого було обговорено методику проведення педагогічного експерименту, визначено основні вектори діяльності, які повинні сприяти формуванню готовності майбутніх офіцерів морської піхоти до наставницької діяльності, розроблено навчально-методичне забезпечення та організаційно-методичні рекомендації щодо проведення занять з набуття курсантами знань, умінь та навичок наставницької діяльності у підрозділах морської піхоти.

Цілеспрямована робота експериментального дослідження з підготовки зазначеної категорії військовослужбовців до окресленого виду діяльності здійснювалася під час планових навчальних занять та проходження спецкурсу.

Поглибленню знань та удосконаленню практичних навичок наставницької діяльності сприяло внесення додаткових питань до

завдань, викладених у програмах практичної підготовки курсантів у підрозділах морської піхоти, проведення додаткових занять у рамках воєнно-наукового товариства курсантів.

З урахуванням структури готовності та її компонентів, підготовку зазначеної категорії військовослужбовців умовно поділено на чотири складових.

На рівні особистісного компоненту поставленим завданням виступає забезпечення формування стійкого інтересу й мотивації до наставницької діяльності. Для стимулювання мотивації учіння значна увага приділялася розвитку пізнавальних інтересів і потреб курсантів. Основним завданням підготовки на рівні змістового компоненту виступає створення умов для формування готовності майбутніх офіцерів до наставницької діяльності як сукупності спеціальних знань щодо особливостей наставництва у військовій справі. Завданням щодо підготовки на рівні діяльнісного компоненту було розвивати здатність майбутніх офіцерів морської піхоти використовувати набуті уміння та навички під час вирішення практичних завдань професійної діяльності, пов'язаних з наставницькою діяльністю. На рівні рефлексивно-прогностичного компоненту основним завданням визначено розвиток аналітичних та проектувальних умінь.

Для вирішення поставлених завдань використано різноманітні освітні заходи та притаманні їм форми, методи та засоби навчання.

Основними векторами експериментальної роботи визначено: навчальний (формування змістового, діяльнісного, рефлексивно-прогностичного компонентів), виховний (формування особистісного компоненту).

Підготовка курсантів до наставницької діяльності за окресленою траєкторією здійснювалася на початковому, основному й завершальному етапах.

Вирішення основних завдань, передбачених зазначеними етапами підготовки курсантів до наставницької діяльності, передбачало застосування комплексу методів: проблемні й дослідницькі методи, метод проведення дискусій, рольових ігор, тренінги та інші.

З метою розвитку у майбутніх офіцерів морської піхоти навичок наставництва, під час формувального етапу педагогічного експерименту застосовано підхід, за якого курсанти старшого курсу навчання виступали у ролі наставників для курсантів молодшого курсу (другий для першого, третій для другого та першого, четвертий для третього, другого й першого).

Залучення курсантів до наставницької діяльності передбачало попереднє їх ознайомлення з основними функціями наставників, завданнями і змістом їх діяльності, основними проблемами курсантів молодших курсів. Під час виконання курсантами завдань наставництва передбачалося здійснення рефлексивної діяльності, прийняття відповідальності, саморозвиток, міжособистісне спілкування, робота в колективі.

Куратори навчальних груп, офіцери, які залучалися до формувального етапу педагогічного експерименту здійснювали функції організатора (організація підготовки курсантів-наставників), консультанта (консультація та супровід діяльності курсантів-наставників), координатора (організація взаємодії між усіма учасниками педагогічного експерименту).

З курсантами-наставниками, із залученням науково-педагогічних працівників кафедри гуманітарних та соціально-економічних дисциплін, а також штатних психологів факультетів, шляхом тренінгів та додаткових занять у межах спецкурсу «Основи наставницької діяльності у підрозділах морської піхоти» організовано навчання передовим формам та методам індивідуально-виховної роботи, основам педагогіки та психології.

Важливе місце у формуванні готовності майбутніх офіцерів морської піхоти до наставницької діяльності посіла система тренінгів в межах зазначеного спецкурсу. З метою формування позитивного ставлення майбутніх офіцерів морської піхоти до наставницької діяльності, оволодіння ними понятійним апаратом й системою теоретичних знань щодо наставницької діяльності, її варіативності та особливостей здійснення у військовому колективі, розвитку комунікативних та організаторських умінь, а також уміння переорієнтовувати мету й зміст наставницької діяльності на конкретні службові завдання, які обумовлюються умовами військової служби підрозділів морської піхоти, інтереси підопічних – було розроблено декілька варіантів тренінгів.

Після впровадження визначених експериментальних факторів у експериментальній групі було проведено підсумковий етап педагогічного експерименту, метою якого було виявлення змін у рівнях готовності майбутніх офіцерів морської піхоти до наставницької діяльності.

Олексій Домбровський,

кандидат історичних наук, доцент, професор МКА, доцент кафедри загальноправових дисциплін і міжнародного права Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА РОЗБУДОВУ ЗБРОЙНИХ СИЛ ЧАСІВ УКРАЇНСЬКОЇ ЦЕНТРАЛЬНОЇ РАДИ

Державне будівництво будь-якої країни передбачає першочергове вирішення соціально-економічних проблем, розбудову політичних інституцій, налагодження культурного життя, а також творення власної армії – гаранта існування незалежної держави.

Історія української державності та її збройних сил сьогодні, як ніколи раніше, потребує всебічного вивчення. Тільки такий підхід до власної історії дасть можливість зрозуміти причини втрати української державності в певні історичні періоди, врахувати уроки для нинішнього етапу державотворення в Україні.

Повчальним в цьому відношенні є досвід боротьби за українську державність у роки національно-демократичної революції 1917–1920 рр. Досвід боротьби за українську державність у роки Української національно-демократичної революції, зокрема, розв'язання проблем пов'язаних з утворенням національних збройних сил та трансформацією підходів Центральної Ради до військових питань.

Слід відмітити, що ця проблема знайшла певне відображення у працях українських дослідників О. Л. Копиленко, М. Л. Копиленко; С. Х. Литвина, В. Ф. Солдатенка, О. Й. Щусь та інших [2–4].

Як відомо, в Російській імперії у лютому 1917 року перемогла буржуазно-демократична революція, було повалено самодержавство і створено Тимчасовий уряд. Народи Росії завоювали певні політичні свободи. До активного суспільного життя включилися широкі маси робітників, солдатів, трудящого селянства. Повсюдно відбувалися мітинги, збори, демонстрації, маніфестації. Активізували діяльність раніше переслідувані царизмом партії та організації. Набирав сили національно-визвольний рух гноблених царатом народів. Особливого розмаху цей рух набував в Україні, де його очолила, створена на початку березня 1917 року Центральна Рада, яка ставила вимогу широкої національної автономії у складі Російської федеративної

республіки. Ця теза знайшла своє втілення в основних документах Центральної Ради у 3-х її універсалах [5, с. 101, 164, 338].

Аналіз першоджерел свідчить, що спочатку Центральна Рада ігнорувала необхідність творення власних збройних сил. Проте, серед українських солдатів у російській армії значного поширення набули національні почуття. Цікавим є той факт, що деякі частини вживали українську як мову команд, орієнтуючись на накази київської Центральної Ради, а не петроградського Тимчасового уряду.

Перші документи Центральної Ради не порушували питання активного творення власних збройних сил. Окрім того, провідні її діячі не мали єдиної думки щодо її важливості і необхідності. Зокрема, заступник голови Центральної ради В. Винниченко у публікаціях на сторінках «Робітничої газети» у квітні 1917 року неодноразово наголошував, що «на кінчиках багнетів можуть маяти не тільки червоні стяжки свободи, але й чорні пасма реакції, насильства, абсолютизма»: «Не своїй армії нам соціал-демократам і всім широким демократам треба, а знищення всяких постійних армій» тощо [2, с. 49].

Протилежну позицію займав харківський адвокат, керівник військового клубу ім. Полуботка поручник М. Міхновський, який в своїх виступах і публікаціях пропонував приступити до негайної організації власної національної армії як основи майбутньої самостійної України [2, с. 50].

Таким чином, простежується два напрями у ставленні до питання про українські національні збройні сили: нехтування власних регулярних збройних сил (або формування на міліцейській основі) і негайне формування регулярної національної армії.

Активізації по створенню українських національних військових частин сприяв Перший український військовий з'їзд, що відбувся у Києві 5-8 червня 1917 р. Більш як 700 делегатів представляли 999400 українських солдатів [6, с. 53]. З'їзд висловився за негайну реорганізацію російської армії на національно-територіальному принципі, за потребу формування української національної армії.

Для практичного керівництва процесами формування національних збройних сил при Центральній Раді утворено Український Генеральний Військовий комітет у складі 18 осіб. В їх числі В. Винниченко, С. Петлюра, В. Павленко, О. Пелькевич, І. Луценко, М. Полозов, С. Письменний, А. Певний, Ю. Капкан, М. Міхновський, генерал М. Іванов та інші. Головою комітету обрали С. Петлюру [3, с. 60]. А також було вирішено розпочати організацію

українських добровольчих полків усіх родів військ, а першому полку присвоїти назву – Перший Український Козачий ім. гетьмана Б. Хмельницького полк. А в середині травня Перший Всеукраїнський з'їзд визнав Раду легітимним представником Наддніпрянської України та схвалив подальше формування українських національних частин у колишній російській імперській армії [2, с. 407].

Відомо, що Тимчасовий уряд не сприймав схвалення ідеї української автономії і не дав дозволу на скликання другого Всеукраїнського військового з'їзду. Але, не дивлячись на заборону з боку Тимчасового уряду, Другий Всеукраїнський військовий з'їзд відбувся, а після нього було видано Перший універсал Центральної Ради. Як зазначав підпоручик Халабуденко, «18 червня о 9-й годині ранку всі ми, як один перейшли в атаку з словами: «Вперед, за свободу». Видно було українські прапори. Українці-солдати казали, що завше підуть в заступлення, тільки б Тимчасовий уряд сказав, що Україна матиме автономію» [6, с. 107].

Надія на швидке вирішення назрілих проблем викликала стихійний рух серед військовослужбовців – українців. В усіх частинах, де служили українці, активно створювались комітети, товариства, навіть простежувались тенденції до утворення окремих українських частин. На початковому етапі діяльності Центральної Ради, на жаль, це розуміли військовослужбовці, але не до кінця усвідомлювала більша частина Центральної Ради.

Таким чином, в силу відсутності одноставного розуміння важливості організації регулярних сил і не дивлячись на трансформацію поглядів на військове питання від відмови їх творення до необхідності мати власну армію, Центральна Рада не змогла відстояти національні інтереси не лише українського народу, але й своє власне існування. Тому свою діяльність вона завершила досить трагічно, як зазначав В.Винниченко: «...будинок Центральної Ради захопили руські офіцери, озброєні німцями, а українським невеличким частинам, що хотіли виступити на оборону Центральної Ради, категорично було заявлено, що їх буде розтрьохено й люто покарано. І було їм тільки дозволено сховати до себе в казарми голову Центральної Ради М. Грушевського, на якого вже було зроблено руським офіцером замах» [1, с. 326].

Список використаних джерел

1. Винниченко В. Відродження нації. Київ-Відень, 1920. У 3-х частинах. Ч. 2. 326 с.
2. Копиленко О. Л., Копиленко М. Л. Держава та право України. 1917-1920. Київ: Либідь 1997. 95 с.
3. Литвин С. Суд історії. Київ: В-тво ім. Олени Теліги, 2001. 640 с.
4. Солдатенко В. Українська революція: концепція та історіографія, Київ. 1997. 412 с.
5. Українська Центральна Рада. Документи і матеріали. У 2-х томах. Т. 1. 4 березня – 9 грудня 1917 р. Київ: Наукова думка, 1996. 588 с.
6. Щусь О. Всеукраїнські військові з'їзди. (Історичні зошити). Київ, 1992. 86 с.
7. Якимович Б. Збройні сили України: Історичний нарис. Львів, 1996. 359 с.

Лариса Домбровська,
кандидат історичних наук, доцент, професор МКА, професор кафедри
загальнонаукових, соціальних та поведінкових дисциплін
Одеського інституту МАУП

ДО ПИТАННЯ ІДЕЙНО-ПОЕТИЧНОЇ СПАДЩИНИ Т. Г. ШЕВЧЕНКА

Анотація. У статті автор проаналізував значення ідейно-поетичної спадщини Т. Г. Шевченка у пробудженні національної свідомості та організації українського народу до боротьби за своє визволення та незалежність.

Аннотация. В статье автор проанализировал значение идейно-поэтического наследия Т. Г. Шевченка для формирования национальной сознательности в организации украинского народа для борьбы за свое освобождение и независимость.

Вступ. В історії кожного народу є такі видатні постаті, імена яких шанують любов'ю і глибокою повагою усі покоління не лише свого народу, а і світового прогресивного суспільства. Такою особистістю українського народу є Тарас Григорович Шевченко – поет, художник, борець за свободу і незалежність України. Він був також і непримиренним борцем з будь-яким гнобленням людини людиною. Підкреслюючи значення творчої діяльності Т. Шевченка, науковець П. Остапенко зазначив: «Неперевершений світоч української культури, геніальний поет Т. Г. Шевченко зробив внесок в історію України і як борець за її державну незалежність та політичну самостійність, за повне визволення українського народу від національного і соціального гноблення. Усним і духовним «словом він наполегливо закликав до рішучого повалення самодержавно-кріпосницькому ладу Російської імперії, визволення з-під її гніту усіх поневолених народів. Його пройняті демократичними ідеями твори набули популярності серед громадськості та широких народних мас» [1, с.164].

Постановка проблеми. У рік, коли ми відзначаємо 206-річницю від дня народження великого поета та 180-річчя виходу друком збірки «Кобзар» (1840 р.), Одеська національна наукова бібліотека провела щорічні традиційні Шевченківські читання. Студенти Одеського інституту МАУП кожного року беруть участь у цьому цікавому і

необхідному для молоді виховному заході, який сприяє формуванню в них національної свідомості, патріотичних почуттів, поваги до своєї історії та минулого українського народу. Тому, важливо студентській молоді поглибити свої знання про творчість Т. Г. Шевченка.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання впливу творчості Тараса Шевченка на розв'язання українського національного питання досліджували С. Безклубенко, М. Козицький, А. Мойсеєнко, Л. Могильницький, В. Тихомир, Б. Циганок та інші. Але питання залишається актуальним і потребує подальших досліджень.

Мета дослідження – показати, яке значення мала ідейно-поетична спадщина Великого Кобзаря у пробудженні національної свідомості українського народу та її мобілізуючу роль у боротьбі за незалежність.

Виклад основного матеріалу. Т. Г. Шевченко у своїх творах піднімав найрізноманітніші теми: історичне минуле свого народу, природні мотиви України, життя та становище жінки в українському суспільстві, критики царського самодержавства та ін.

Важливе місце в творчості великого українського поета займають ідейно-поетичні мотиви. Бо саме ця тематика відіграла велику роль у пробудженні національної свідомості та патріотичних почуттів українського народу і продемонстрували приклад служіння поета своїм словом Вітчизні і доводять, що його літературна спадщина і в сучасних умовах досить актуальна.

Як відомо, Т. Шевченко спеціально до першої своєї поетичної збірки «Кобзар», яка побачила світ 1840 році, написав вступний вірш «Думи мої, думи мої...». Його ще називають програмним віршем «Кобзаря», передмовою до збірки. В ній він підкреслив свої почуття нерозривного зв'язку з українським народом, тугу за своєю Батьківщиною. Та головне те, що поет висловив свою віру у світле майбутнє свого народу, якому і адресував свої думи. Так, «свою віру», «свого народу», «свої думи» – ми ще і ще раз це підкреслюємо, бо Т. Шевченко бачив себе у тісному зв'язку зі своїм народом. Як зазначають фахівці, збірка не випадково була названа «Кобзарем». Уже сама ця назва засвідчувала те, що поет виступав співцем народних мас, став його наставником на боротьбу за свою незалежність, свободу, гідність.

У своєму вірші «Думи мої, думи мої...» він писав чудові, лагідні слова про «вишневий сад зелений», «за степи та за могили, що на Україні», «про серце, яке не хотіло співати на чужині». А далі він ще

раз спрямовує свої думи до України, де лише там можна знайти щирю правду і славу, називаючи свої думи дітьми:

Думи мої, думи мої
Квіти мої, діти!
Виростав вас, доглядав вас, -
Де ж мені вас діти?
В Україну ідіть, діти!
В нашу Україну,
По підтинню, сиротами,
А я – тут загину.
Там найдете щире серце
І слово ласкаве,
Там найдете щирю правду,
А ще, може й славу... [2, с. 25].

Т. Г. Шевченко з любов'ю і тугою пише свої рядки – настанови тим українцям, які знаходяться за межами рідної землі словами: «В Україну ідіть, діти! В нашу Україну!».

Важливо зазначити, що хоча в поетичній збірці «Кобзар» ще і не містилося прямих закликів до революційних виступів, проте, вся вона була пронизана стихійним протестом проти соціальної несправедливості. Ми чітко можемо простежити, що симпатії поета належать народним масам, які виборюють свої права у несправедливому, нерівноправному для усіх верств суспільства становищі. Ця невелика книжечка молодого українського поета, який зовсім недавно був кріпаком, поставила ім'я Т.Шевченка поряд з провідними іменами в українській і світовій літературі. І цю першорядність він проніс через усе своє життя. У сучасній світовій літературі він займає гідне місце, його твори перекладено багатьма мовами світу, його портретний живопис викликає великий інтерес шанувальників.

Аналізуючи ідейно-поетичну спадщину Тараса Шевченка і враховуючи його історичні погляди, важливо зазначити, що він прихильно ставився і брав участь у діяльності Кирило-Мефодіївського товариства (1846–1847 рр.). Він закликав кирило-мефодіївців до рішучих практичних дій і навіть до насильницького знищення самодержавно-кріпосницького ладу в Російській імперії. Це ми можемо простежити у «Заповіті», читаючи ці рядки:

Поховайте та вставляйте,

Кайдани порвіте,
І вражою злою кровю
Волю окропіте. [2, с. 6]

Підкреслюючи роль Великого Кобзаря, Т. Гриценко, С. Гриценко, А. Кондратюк зазначали: «З його ім'ям та творчістю його сучасників і послідовників пов'язане розширення національної тематики до рівня загальнолюдських параметрів літератури, кристалізація національно-визвольних ідей, постановка на порядок дня політичної боротьби проти самодержавства та інших форм деспотії...» [3, с. 283]. Як бачимо, Великий Кобзар глибоко, чітко усвідомлював визвольні прагнення покріпачених селянських мас, поневолених усіх народів Російської імперії і тому закликав до боротьби проти царизму. Він виступає пророком, наставником свого народу, прогножуючи йому свободу.

Висновки. Таким чином, ідейно-поетична творчість Т. Шевченка сприяла пробудженню національної свідомості та патріотичних почуттів українського народу, що відіграло організуючу роль в мобілізації його в майбутні десятиліття на боротьбу за відродження незалежності. Його настановчі слова – «Борітеся – поборете», – звучать з вуст борців за демократичне, сучасне українське суспільство і в сучасних непростих умовах утвердження незалежної України. Тому, творчість Т. Г. Шевченка і сьогодні є досить актуальною.

Список використаних джерел

1. Остапенко П. В. Усі видатні постаті історії України. Х., 2009. 352 с.
2. Шевченко Т. Г. Кобзар.: [Вибр. Поетичні твори.]. К.: МАУП, 2004. 472с.
3. Гриценко Т. Б., Гриценко С. П., Кондратюк А. Ю. та ін. Культурологія. Навч. посібник. 3-тє вид. / За ред. Гриценко Т. Б. К.: Центр учбової літератури, 2018. 392 с.

Михайло Кузнєцов,
доктор наук в галузі права МКА/МАУП, професор МКА,
професор кафедри правових дисциплін Одеського інституту МАУП

ПРО ВІДКРИТТЯ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ СІЛЬГОСПУГІДЬ

Есе

Нарешті ринок землі відкрито. Ми довго цього чекали! Проаналізуємо, як це сталося. Верховна Рада України (ВР) в ніч з 30 на 31 березня 2020 р. скасувала мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення з 1 липня 2021 року. «За» ухвалення законопроекту № 2178-10 проголосували 259 депутатів. Мораторій на продаж землі діяв в Україні з 2001 року. Спочатку його продовжили до 2005 року. Потім мораторій продовжували щорічно на 1 рік. Останній раз мораторій на продаж землі продовжили до кінця 2019 року, і такого не було в жодній країні світу.

Процес прийняття Закону був довгим і непростим. 13 листопада 2019 року Верховна Рада прийняла в 1-му читанні законопроект про скасування мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення з 1 жовтня 2020 року. Він передбачав обмеження купівлі землі іноземцями до 2024 року, загальну площу у власності однієї особи до 200 тис. га, неможливість купити більше 35 % земель в межах однієї об'єднаної територіальної громади. 3 січня 2020 року в ВР було подано законопроект про обіг земель сільгосппризначення № 2278-10 з правками до другого читання. Документ передбачав заборону іноземцям набувати права власності на земельні ділянки – заборона повинна втратити чинність за умови схвалення продажу землі іноземцям на референдумі. До документа було подано 4018 поправок. Основні з них передбачали: 1) У перші два роки буде діяти обмеження на покупку землі – не більше 100 га в одні руки. 2) З 2023 року обмеження складуть до 10 тис. га в одні руки, як передбачено нинішнім Законом – з 2024 року. 3) З 2021 до 2023 року право на покупку землі буде тільки у фізичних осіб. 4) Юридичним особам забороняється купувати землю сільськогосподарського призначення. 5) Також в перші два роки буде діяти заборона на продаж державної землі. 6) Щодо надання права іноземцям купувати землю позиція не змінилася –

питання буде вирішуватися на референдумі. В результаті Закон прийнятий з урахуванням компромісних правок.

Основні положення прийнятого 31.03.2020 р. законопроекту № 2178-10 наступні:

- До 1 січня 2024 року купувати землю зможуть тільки фізичні особи-громадяни України.

- Допуск іноземців до купівлі землі на території України буде можливе лише після прийняття відповідного рішення на загальнонаціональному референдумі.

- Землі сільськогосподарського призначення державної та комунальної власності продаватися не будуть.

- Концентрація землі в одні руки в перші два роки після запуску земельної реформи обмежена площею 100 га.

- З 1 січня 2024 року купувати землю дозволять українським юридичним особам в концентрації не більше 10 тис. га.

- Розрахунок за покупку ділянок буде проходити тільки в безготівковій формі.

- Банки можуть бути власниками земельних ділянок у межах стягнення застави. Такі ділянки повинні бути відчужені на торгах протягом 2-х років.

- Юридичним особам, учасниками яких є громадяни держави-агресора, фізичним особам, щодо яких застосовані санкції, забороняється купувати землю навіть за умови проведення референдуму.

- Іноземним громадянам забороняється купівля земельних ділянок у 50-км зоні від державного кордону України, незалежно від рішення референдуму.

- Ціна продажу ділянок сільськогосподарського призначення не може бути нижчою від їх нормативної грошової оцінки. Дана норма буде діяти до 1 січня 2030 року.

Отже, з 1.01.2024 р загальна площа земельних ділянок сільськогосподарського призначення у власності за громадянина та юридичної особи не може перевищувати 10000 гектарів [1].

Орендарі земель, які працюють на них і мають право користування не пізніше, ніж з 2010 року, можуть викупити землю з розстрочкою до 10 років за ціною нормативної грошової оцінки таких ділянок і без проведення земельних торгів. Право власності покупець отримує після першого платежу. Іноземцям та іноземним компаніям, які є аграрними землевласниками, заборонено продавати земельні

ділянки до проведення референдуму з цього питання. Не підлягає продажу: земля державної і комунальної власності; ділянки, розташовані на тимчасово окупованій території, не продаються і не купуються, їх можна тільки передати у спадок. Не можуть бути передані в приватну власність земельні ділянки, розташовані ближче ніж за 50 км. від державного кордону, крім кордону, який проходить по морю [1]. Якщо до особи переходить право власності на земельну ділянку, яка за Земельним кодексом України не може набуватися нею у власність, ця ділянка підлягає відчуженню її власником протягом року з моменту переходу такого права.

Як бачимо, ринок запускається у мікроформаті, тобто він, скоріш за все, спочатку великого економічного ефекту не дасть, бо немає «свіжих» грошей, тобто банк не особливо буде кредитувати фізичну особу на потреби купівлі землі, а землю спочатку зможуть купувати тільки фізичні особи, навіть ФОП не зможе купувати.

За Законом, до 1 січня 2030 року ціна продажу земельних ділянок сільськогосподарського призначення, виділених в натурі (на місцевості) власникам земельних часток (паїв), не може бути меншою за їх нормативну грошову оцінку. Розрахунки проводитимуться в безготівковій формі [1]. Щодо паїв – згідно Закону, потрібно попередити орендаря про продаж. Орендний договір продовжує діяти, але орендаря мають попередити, що землю продадуть іншому власнику, як це буде на практиці, поки невідомо.

В Україні землю з 1 липня 2021 року можна буде продавати лише українцю, громадянину, тому аналітики кажуть, що це буде ринок, при такому форматі, з невисокою ціною, на рівні 1300–1500 доларів за гектар, тому що продавців потенційно сім мільйонів громадян [2]. Великого економічного ефекту від того не буде, і земля не коштуватиме так само дорого, як в Європі. Вартість землі буде залежати від самої її якості та попиту на цю землю: Ціна буде вища там, де більше конкуренції: це Вінницька, Полтавська, Черкаська, Хмельницька області. Але вартість гектарів землі може зрости тоді, коли на ринок прийдуть підприємці.

Прийняття цього Закону було однією з умов надання допомоги МВФ. Президент Володимир Зеленський оголосив у ЗМІ, що, з урахуванням прийняття Закону, Україна домовилася з МВФ про збільшення програми до 10 млрд доларів, а без отримання допомоги від міжнародних партнерів країні загрожує падіння економіки і дефолт. Отже, добре, що Закон прийнято.

Список використаних джерел

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення: Закон № 2178-10 від 31.03.2020 р. Картка законопроекту. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=2178-10&skl=10 (дата звернення: 06.04.2020).

2. Як продаватимуть землю в Україні: відповіді на головні запитання про відкриття ринку землі. URL: <https://tsn.ua/ukrayina/yak-prodavatimut-zemlyu-v-ukrayini-vidpovidi-na-golovni-zapitannya-pro-vidkrittya-rinku-zemli-1518177.html> (дата звернення: 06.04.2020).

Олена Золотарьова,
доцент кафедри правових дисциплін Одеського інституту МАУП,
ад'юнкт-професор МКА

Сергій Клименко,
кандидат юридичних наук, доцент,
доцент кафедри правових дисциплін Одеського інституту МАУП

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТРУДОВОГО ПРАВА У КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ

***Анотація.** Розглянуто питання еволюції науки трудового права України та сучасні проблеми цієї галузі юридичної науки, їх причини, неоднорідність підходів до основних положень трудового права, тенденції розвитку науки трудового права в умовах незалежної України, в її взаємозв'язку з реформуванням трудового законодавства.*

***Аннотація.** Рассмотрены вопросы становления науки трудового права Украины и современные проблемы этой отрасли юридической науки, их причины, неоднородность подходов к основным положениям трудового права, тенденции развития науки трудового права в условиях независимой Украины, в её взаимосвязи с реформированием трудового законодательства.*

Вступ. В умовах незалежності держави та ринкових відносин система права України потребує обґрунтування нових концептуальних засад свого розвитку. Констатуємо повернення вітчизняної юридичної науки і практики до пануючого у світі поділу права на публічне й приватне, на колективні та індивідуальні правовідносини, а також формування соціального права, що є правовою спільністю, яка об'єднує галузі, орієнтовані на забезпечення соціальних прав громадян, зокрема соціально-трудова. Ці об'єктивні перетворення української системи права актуалізують необхідність всебічного аналізу трудового права як однієї з провідних галузей «соціальної забарвленості» та визначення його місця в системі права України.

Постановка проблеми. В умовах незалежності України, з появою та розвитком ринкової економіки, науці трудового права

довелося швидко і кардинально змінювати свою спрямованість, цей процес відбувається повільно і болісно, але до цього часу наука трудового права не сформувала основоположних засад своєї галузі. Помітна повільність розвитку науки трудового права; не вирішеність основоположних проблем трудового права України, таких як поняття, предмет, принципи трудового права тощо; полярність підходів та поглядів щодо вирішення більшості проблем трудового права; відставання процесу формування трудового законодавства від темпів розвитку науки трудового права; значною мірою невідповідність напрямів наукових досліджень спрямованості розвитку суспільних відносин та потребам суспільства.

Відсутність кардинально нових, прийнятних для сторін соціального діалогу, концептів розвитку трудового права призвела до довготривалого неприйняття нового Трудового кодексу України та внесення проектів Законів України «Про працю» та т.і., розроблених не на основі наукових розробок, а за рекомендаціями підприємців, доцільними з їх точки зору. Втім, тільки спільні зусилля фахівців, науковців та практиків у галузі трудового права нададуть можливість здійснення науково-обґрунтованого підходу до сучасної модернізації трудового права України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Свого часу проблеми становлення та розвитку науки трудового права досліджували О. Боева, Н. Бологіна, В. Венедіктов, С. Вишновецька, Н. Гетьманцева, К. Гусов, Ю. Толкунова, Г. Чанишева, І. Шамшина, А. Юрченко та багато інших. Великий внесок у дослідженні розвитку трудового права зробили також і зарубіжні науковці: Б. Бегічев, В. Сирих, К. Томашевський, Е. Хохлов, І. Якімова та інші. Проте недостатньо наукових досліджень, предметом яких був би аналіз науки трудового права за роки незалежності країни.

Мета статті – визначити проблематику еволюції науки трудового права в умовах незалежної України, в її взаємозв'язку з реформуванням трудового законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні є надзвичайно актуальною проблема з'ясування тенденцій розвитку трудового права у контексті взаємозв'язку наукових здобутків цієї галузі та розвитку трудового законодавства України.

Практично жоден підручник радянського і пострадянського трудового права, що видавався в 1990-х роках, не приділяв уваги з'ясуванню питань розвитку науки трудового права чи історії

правового регулювання трудових відносин в Україні. Відповідні розділи містилися тільки у підручниках, які створювалися відомим ученим, зокрема фахівцем у сфері трудового права професором Н. Г. Александровим ще у 1970–1980-х рр. [5, с. 43].

Формування трудового права як самостійної правової галузі було пов'язане з розвитком капіталістичного способу виробництва, заснованого на найманій праці, утворенням ринку праці і виділенням трудового договору із сфери цивільно-правового регулювання. Трудове право сьогодні являє собою систему юридичних норм, що поєднуються в правові інститути, які регулюють трудові та інші тісно пов'язані з ними відносини на основі поєднання централізованого та локального, державного та договірної регулювання, єдності та диференціації правового регулювання праці, принципів соціального партнерства, рівності, свободи праці, гуманізму та справедливості, а також відображають політичну волю суспільства.

Трудове право поряд з іншими галузями права увібрало в собі елементи приватного й публічного права, а тому воно займає проміжне становище в системі публічного та приватного права, тому що трудове право сформувалось як органічне поєднання двох великих інститутів: трудового договору та інституту охорони праці (фабричного законодавства).

Л. В. Кузнецова пропонує процес розвитку трудового права України поділити на наступні етапи:

- 1) 1800 – 1860 рр. – етап звичаєвого права;
- 2) 1861 – 1917 рр. – заміна домінування суспільства на безумовне домінування держави;
- 3) 1917 – 1918 рр. – закладення основ трудового права України;
- 4) 1918 – 1922 рр. – час дії КЗпП РСФРР 1918 року;
- 5) 1922 – 1941 рр. – прийняття і дія КЗпП УРСР 1922 р.;
- 6) 1941 – 1945 рр. – погіршення соціального становища працівників в ході Другої світової війни;
- 7) 1945 – 1970 рр. – поступове відновлення прав працівників (під керівною роллю КПУ);
- 8) 1970 – 1991 рр. – Прийняття Основ законодавства СРСР і союзних республік, КЗпП України 1971 року;
- 9) 1991 – по теперішній час – формування національного трудового права України [2, с. 96–97].

У цілому погоджуючись з такою класифікацією, ми б об'єднали 3 та 4 етапи, а в термінах 5–6 етапів замінили б 1941 рік на 1939, з

урахуванням початку Другої світової війни на території України з 1939 року. У будь-якому разі, чинне трудове право склалося переважно в період, коли економічною основою трудових відносин була державна власність. Встановлені державою норми трудового законодавства передбачали, з одного боку, досить низький рівень оплати праці, а з іншого – надмірний рівень соціальних гарантій для працівників. Відповідальність за дотримання цих гарантій держава повністю покладала на підприємства, які приймали працівників на роботу за трудовим договором. В умовах ринку ситуація змінилася. Але вітчизняне трудове законодавство досі переважно розраховано на великі промислові підприємства, хоча застосовується у повному обсязі всіма роботодавцями, які використовують найману працю. А саме в малому та середньому бізнесі найбільше порушуються права найманих працівників.

Серед нормативних актів, які покликані регулювати трудові відносини, закони України посідають основну частину. Однак окремі відносини, зокрема ненормований робочий день, час чергування, регулюються актами УРСР, СРСР або ж підзаконними нормативно-правовими актами. До того ж, у правовому регулюванні відносин у сфері праці широко практикується застосування так званої роз'яснювальної практики, тобто листів, інструкцій різноманітних міністерств, відомств та інших державних органів. Так стало і в період карантину в навчальних закладах, коли МОН Листом і роз'ясненнями намагається врегулювати трудові відносини закладів освіти з викладачами та вчителями в умовах дистанційного навчання. Але ж стаття 113 КЗпП України вказує, що час простою не з вини працівника оплачується не нижче, ніж 2/3 від зарплати, а якщо простій викликаний небезпекою для життя і здоров'я людей, то зберігається середньомісячна зарплата, незалежно від форми власності підприємства. У випадку з нинішньою пандемією, скоріш за все, профспілки мали б домовитись, як кваліфікувати цю ситуацію. Вважаємо, що слід кваліфікувати її як час простою не з вини працівника (ст.ст. 34, 113 КЗпП України). Якщо ж працівники продовжують працювати дистанційно, знаходячись вдома, то їм слід писати заяву про згоду на зміну умов праці, виходячи зі ст. 32 КЗпП України, а керівництву підприємства необхідно видати відповідний наказ.

Гальмування розвитку трудового права України пояснюється, ймовірно, незацікавленістю політичного керівництва проблемами

трудових відносин. Про це свідчить хоча б кількість законопроектів Трудового кодексу, які були подані на розгляд у комітети Верховної Ради України, і жодного не прийнято досі [7].

На відміну від інших галузей права, які знайшли свою законодавчу базу за останні 28 років, трудове право виявилось у тій групі галузей, для яких розробка нормативної бази пов'язана з подоланням розбіжностей з цілою низки важливих принципів питань у суспільстві і на політичній арені.

Причин такої ситуації декілька, головна з них – це стан економіки країни з усіма перманентними кризами. На все це накладаються загальносвітові тенденції економічного розвитку, серед яких на першому місці стоїть глобалізація, що посилюється сьогодні пандемією коронавірусу. Все це зашкоджує і розвитку науки.

Друга причина – це сукупність соціальних і освітніх процесів у суспільстві, які суттєво впливають на розвиток ринку робочої сили, підготовку та перепідготовку кадрів, швидкоплинність змін.

Третя причина – постійні форс-мажорні обставини: революції; війна в країні, важкість якої, на жаль, не всі розуміють, яка, крім страшної біди для країни і людей, сприяє поглибленню соціально-економічної кризи і відволіканню державної уваги від підтримки науки, робить неможливим покращення дотримання трудових прав працівників. Сьогодні це все ускладнено карантинном внаслідок пандемії, викликаній коронавірусом COVID-19, після завершення якого очікується зростання кількості безробітних, збитки для роботодавців, скорочення штату, інші негаразди для підприємств та працівників.

Четверта причина – політизація процесу розробки законопроектів, у тому числі проекту майбутнього Трудового кодексу України: спочатку протидія «лівих сил», потім – першочерговість законопроектів для вступу до СОТ, для кредиту МВФ, для підписання Угоди про асоціацію тощо, тенденції політичного популізму, миттєвої політичної доцільності та інше.

П'ятою причиною можна вважати пасивну роль науки трудового права, яка упродовж тривалого часу не була спроможна усвідомити зміни в трудових відносинах на зовсім новій основі і запропонувати концептуальні напрями для їх регулювання [1].

У цілому, на розвиток трудового права впливає глобалізація, імплементація міжнародно-правових норм трудового права, в першу чергу – МОП та Ради Європи, що призводить до уніфікації цих норм у національному законодавстві різних країн, а також адаптація

українського трудового законодавства до законодавства Євросоюзу. Станом на квітень 2020 р. для України є чинними 63 конвенції МОП, включно з 8 основоположними і 4 пріоритетними конвенціями МОП [4].

Зважаючи на вище вказані причини проблем трудового права, а також враховуючи законопроекти, які перебувають на розгляді Верховної Ради України та в процесі розробки їх її Комітетами, можна виділити три основні підходи до предмета науки трудового права:

1) внесення допустимих корективів за умови збереження найважливіших положень і структури діючого трудового права;

2) втілення впровадження визначальних тенденцій, які склалися в трудових відносинах під впливом формування і розвитку ринкової економіки [1];

3) розробка нових концепцій у відповідь на виклики міжнародних партнерів України в умовах сьогодення, що потребує втілення кращого ефективного досвіду іноземних країн, рекомендацій СОТ, МВФ, дотримання умов Угоди про асоціацію з ЄС тощо.

У сучасній науці трудового права її проблематика, як видається, зводиться до таких прямо протилежних підходів:

а) значне розширення сфери регулювання трудовим законодавством окремих аспектів трудових відносин, чи звуження цієї сфери до регулювання лише їх принципів моментів [1];

б) акцент у співвідношенні в системі «законодавство – колективний договір» у процесі регулювання трудових відносин робиться або на перше, або на друге, від чого залежить і співвідношення імперативних і диспозитивних норм у законодавстві, причому колективний договір підлягає лише повідомній реєстрації, тобто в багатьох мікро-, малих і середніх комерційних структурах його може і не бути, що позначається на збільшенні кількості порушень трудових прав працівників саме комерційних підприємств;

в) проголошення певної кількості прав працівників або ж їх частини, в тому числі права на працю, але проблемність їх реалізації в умовах криз;

г) прийняття під час розробки положень законопроектів за вихідну точку захист працівника від свавілля роботодавця або ж взяття за основу рівність між працівником і роботодавцем в їхніх відносинах; в недавньому ж проекті Закону «Про працю» за основу було взято захист прав роботодавця через нівелювання прав профспілок, що

представляють найманих працівників, та пропозиції звільняти працівників без вказівки причин, з певною грошовою компенсацією [5];

д) побудова відносин між роботодавцем і представниками працівників у формі консультацій або участь представників працівників в ухваленні рішень роботодавцем;

е) більший чи менший ступінь жорсткості чи гнучкості правового регулювання оформлення трудових відносин через трудовий договір (форма трудового договору, строки, порядок зміни умов трудового договору, порядок припинення трудових відносин) [1];

є) допустимість більшої чи меншої безпосередньої участі роботодавця у визначенні умов праці (робочий час, дисципліна праці, в тому числі питання заохочення і покарання працівників);

ж) збереження чи встановлення, стосовно низки категорій працівників (найперше жінок, молодих працівників), пільг в умовах їх найму і праці або відмова від них;

з) більше чи менше врахування особливостей праці окремих категорій працівників;

і) наявність чи відсутність відповідальності за дотримання норм трудового законодавства і контролю за ним;

к) більша чи менша увага до механізму вирішення трудових спорів і механізму відновлення порушених прав [1].

Скоріш за все, зазначеним не вичерпується вся проблематика науки трудового права, але це основні помітні проблеми.

Звернемо увагу на те, що М. Дулик обґрунтовано вважає, що робота демократичного парламенту більшою мірою залежить від стану внутрішніх взаємовідносин різноманітних політичних сил і структурних відносин у Верховній Раді України. У таких умовах особливо зростає роль науки трудового права, яка просто зобов'язана розробити теоретичні основи правового регулювання трудових відносин у сучасній Україні, на які могли б орієнтуватися державні органи. Тобто, наука трудового права повинна вийти із стану «науки для науки» [3, с. 9.] і стати «наукою для суспільства». Правотворчість і наукові дослідження часто розвиваються у різних напрямках. Але ефективність закону визначається не лише політичною доцільністю правових норм, але також їх соціально-економічною обґрунтованістю і юридичною чіткістю, чим і повинна займатися наука трудового права [1].

Наразі в науковій літературі йдеться про пошук концепції нового українського трудового права, тобто засад нового механізму правового

регулювання трудових відносин, який би відповідав ринковим відносинам і враховував національну специфіку України [1].

Пізнання трудових відносин забезпечується дослідженням їх зв'язку з іншими суспільними явищами, у зв'язку з розвитком суспільства в цілому. Розвиток науки відкриває нові закономірності предмета дослідження, примножується багаж науки, що викликає пошуки нових прийомів і способів дослідження. Тому необхідно узагальнити, звести в єдину систему такі зв'язки, властивості і відносини предмета, які є необхідними, істотними, усталеними і такими, що повторюються і складають певну об'єктивну закономірність. Тільки тоді можливе категоріальне та системне визначення трудового права, цілісність теоретичних положень його науки як фундаменту для вдосконалення законодавства.

Висновки. Основна проблема сучасної науки трудового права України, на наш погляд, полягає у тому, що її становлення та розвиток відбувається дуже повільно і характеризується незначною кількістю фундаментальних праць, присвячених дослідженню трудових правовідносин.

Проте сучасне реформування трудового законодавства вимагає не лише кардинальної зміни понятійного апарату, вдосконалення або уточнення окремих норм, а розробки нових концептуальних підходів до правового регулювання трудових відносин у ринкових умовах. Така реформа має враховувати історичний розвиток права і економіки України, її територіальне розташування, менталітет українського народу, процеси глобалізації та інтеграції суспільних відносин, міжнародні універсальні та регіональні стандарти, а також інші чинники, які впливають на розвиток суспільства і держави. Є сподівання, що науковці в галузі трудового права внесуть свій внесок у дослідження цих питань, а законодавці це врахують при розробці та прийнятті майбутнього Трудового кодексу України.

Список використаних джерел

1. Дулик М. Сучасна наука трудового права: проблеми розвитку в контексті необхідності реформування трудового законодавства. Львівський національний університет імені Івана Франка. URL: <http://radnuk.info/home/24756-----o.html> (дата звернення: 28.03.2020).

2. Кузнецова Л. В. Особливості виникнення та розвитку основних інститутів трудового права України (XVIII – початок XXI століття). Дис... к.ю.н. НПУ імені М. П. Драгоманова. К., 2017. 273 с.
3. Маврин С. П., Штринева Т. И. Принципы трудового права. *Реформа трудового законодательства в России*. М., 2001. Вып. 9. С. 7–19.
4. Офіційний сайт Міжнародної організації праці. URL: https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:11200:0::NO:11200:P11200_COUNTRY_ID:102867 (дата звернення: 28.03.2020).
5. Про працю: проект Закону України № 2708 від 28.12.2019. Картка законопроекту. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67833 (проект відкликано 04.03.2020) (дата звернення: 28.03.2020).
6. Советское трудовое право: Учебник / Под. ред. Н. Г. Александрова. М.: «Юридическая литература», 1972. 576 с.
7. Трудовой кодекс України: проект № 2410 від 08.11.2019 р. Картка законопроекту. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67331 (дата звернення: 28.03.2020).

Інна Літвінова,
кандидат технічних наук,
викладач Механіко-технологічного коледжу ОНАХТ

Наталія Хлизова,
викладач-методист Механіко-технологічного коледжу
ОНАХТ

Євгенія Грибкова,
старший викладач Одеського інституту МАУП

ГУМАНІТАРИЗАЦІЯ ОСВІТИ ЯК ВАЖЛИВИЙ РЕСУРС СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ

***Анотація.** Розглянуто процеси гуманітаризації освіти в Україні та в зарубіжних країнах, що є відображенням в освіті тенденцій гуманізації суспільства на засадах духовності людини. Абсолютним пріоритетом гуманітарної сфери загалом, зокрема освіти, є реалізація творчого потенціалу особистості, яка повинна мислити вільно і толерантно, мати спроможність до усвідомленого етичного вибору з-поміж різних альтернатив духовного і творчого розвитку. Людина має статус ключової цінності тому, що саме її сутнісний потенціал постає безальтернативною основою суспільного розвитку.*

***Анотація.** Рассмотрены процессы гуманитаризации образования в Украине и за рубежом, что является отображением в образовании тенденций гуманизации общества на основах духовности человека. Абсолютным приоритетом гуманитарной сферы в целом, в т.ч. образования, является реализация творческого потенциала личности, которая должна мыслить свободно и толерантно, иметь способность к осознанному этическому выбору среди разных альтернатив духовного и творческого развития. Человек имеет статус ключевой ценности, потому что его сущностный потенциал является безальтернативной основой общественного развития.*

Вступ. Бурхливий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, що призвів до поширення концепції «інформаційного суспільства», в умовах фактично геополітичної, економічної та соціальної нерівності тільки поглибив існуючу нерівність тепер уже

шляхом нерівномірного доступу до інформації за допомогою високотехнологічних засобів зв'язку. Подібна нерівність чітко простежується не тільки між країнами різного рівня економічного розвитку, а й усередині кожного суспільства за найрізноманітнішими векторами – географічними, гендерними, освітніми тощо.

Якщо обґрунтуванням інформаційного суспільства є технологічний детермінізм та сциєнтистсько орієнтоване мислення, які не визнають важливість культурних, соціальних і етнічних факторів, то модель суспільства звертає увагу на соціальні наслідки науково-технічного прогресу та відроджує такі гуманістичні цінності як демократія, свобода, рівність, культурне різноманіття, творчість, соціальна активність громадян. Але у світовій практиці склалося так, що місія освіти не усвідомлюється і не оцінюється в державній політиці належним чином.

Постановка проблеми. У зв'язку з реформуванням освіти намітилися істотні зміни в методах навчання та змісті освіти. Яскравим підтвердженням цього є спрямованість на гуманізацію і гуманітаризацію освіти. Також пережитий сьогодні людством «освітній бум» яскраво свідчить про те, що сучасному суспільству, що вступило в постіндустріальну стадію розвитку, все більше потрібні професійно підготовлені і компетентні фахівці, які мають фундаментальну освіту, готові до пошуку та освоєння нових знань і здатні оперативно приймати відповідальні рішення в умовах динамічно ускладненого світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема гуманітаризації освітнього процесу, насамперед, стала предметом аналізу у царині філософії освіти і знайшла своє відображення у наукових працях В. Андрущенка, О. Барно, Т. Буяльської, О. Габовича, С. Гончаренка, В. Добриніна, М. Добрускіна, І. Зязюна, В. Кременя, Т. Кухтевича, Ю. Мальваного, В. Огнев'юка, І. Чистовської, Є. Шиянова та ін. [1]. Дослідники одностайно відзначають той факт, що гуманітарне і фундаментальне знання є впливовими чинниками як розумового, так і загальнокультурного розвитку особистості, адже об'єднуються у високому пориванні до гармонізації взаємовідносин людини з навколишнім світом. Звідси – одвічний потяг до ренесансного злиття цих форм пізнання світу.

Віра в можливість синтезу гуманітарного і фундаментального знання, в можливість усунення певної стіни між «двома культурами»

звучить у дослідженнях вітчизняних та зарубіжних учених (С. Клепка, Р.Х. Пірса, Ч.П. Сноу, О. Хакслі).

Утім, найбільший внесок у розробку даної проблеми належить вітчизняному науковцю Семену Устимовичу Гончаренку. Творче життя знаного українського педагога-гуманіста, академіка НАПНУ – приклад безкорисливого й натхненного служіння науці. С. Гончаренко – знакова постать в українській педагогіці, безсумнівний фаховий авторитет, підкріплений вагомими результатами філософсько-педагогічної праці, які пройшли випробування життям. Зроблене ним на терені педагогічної науки вражає масштабністю і висотою людського духу. Автор проекту Концепції гуманітаризації загальної середньої освіти (1994), численних статей з означеного філософсько-педагогічного напрямку, С. Гончаренко став визначним методологом освіти – чи не найбільшим в історії вітчизняної педагогіки.

С. Гончаренко тривалий час досліджував проблему гуманітаризації освітнього процесу, висловлюючи яскраві, дійсно непересічні думки у численних статтях і виступах перед освітянами. У цьому ракурсі великий інтерес викликає стаття С. Гончаренка «І все-таки гуманітаризація» [2], у якій обґрунтована суттєва різниця між гуманітаризацією і гуманізацією освіти, чітко визначено зміст основних положень процесу гуманітаризації, жодне з яких не є змістом гуманізації. Обґрунтована вченим різниця має важливе значення для педагогічної практики, оскільки дає змогу осмислено реалізовувати засадничі положення гуманітаризації без жорсткого прив'язування до процесу гуманізації, адже останній розв'язує власні завдання.

Утім, висунуті ученим філософсько-педагогічні ідеї потребують подальшого вивчення, глибокого аналізу та практичного впровадження у систему української освіти.

Мета статті. У статті аналізуються причини модернізації освіти у сучасному світі та роль освіти у суспільному розвитку. Розглядається суть гуманізації та гуманітаризації як найважливіших принципів сучасної освітньої парадигми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний світ став надзвичайно складним, цілісним, взаємозалежним, стрімко мінливим, непередбачуваним у своєму розвитку і тому небезпечним.

Сучасні науки і технології дозволяють людині здійснювати масштабні перетворення навколишнього світу, проте дуже часто, на жаль, не дозволяють передбачити не тільки віддалені, але і найближчі наслідки запущених процесів. Виходить, що людина змінює дійсність

навколо себе набагато швидше, ніж саму себе і свою власну думку, і тому не встигає ані усвідомлювати світ, ані адекватно в нього вписуватися.

Найскладніші технічні системи та технології вимагають не тільки підвищеної обережності та уваги у поводженні з ними, а й докорінно змінюють образ мислення і поведінки людини. Наслідки недостатнього рівня професійної підготовки або недбалості загрожують вже не локальними аваріями, як це було ще в недалекому минулому, а глобальними катастрофами. Стихийний розвиток цивілізації закінчився, можливості екстенсивного розвитку людство фактично вичерпало, тому майбутнє цивілізації – за високими технологіями та інноваційними розробками, а, отже, відповідальність кожної людини за прийняття рішення і дії все більше зростає.

Сучасне суспільство переживає непросту кризу, що охопила усі його системи і структури, і саме в такі переломні моменти життя соціуму проблематика освіти висувається в центр уваги. Нове століття, нові історичні умови життя людей визначають і нові парадигми, напрямки у розвитку освіти.

Аналізуючи існуючі дефініції категорії «освіта», слід визнати, що до теперішнього часу не склалося загальноприйнятого тлумачення. Складність в тому, що «освіта» – категорія загальна, цілісна і поліфункціональна [3], що вимагає системного підходу.

Освіта є: 1) важливий соціальний інститут, який здійснює педагогічну діяльність специфічними засобами, що спирається на певне утримання і перетворює культурний досвід суспільства у надбання всіх його членів;

2) важливий процес передачі і освоєння соціокультурного досвіду, а також формування здатності до його збагачення;

3) характеристика результату – освіченості людини як сукупності знань, понять, установок, цінностей, переконань, необхідних для вирішення життєвих і професійних завдань;

4) основна сфера соціалізації та інкультурації індивіда відповідно до ідеалів, еталонів та ціннісно-нормативних зразків епохи.

Всесвітня енциклопедія філософії визначає освіту як функцію соціуму, що забезпечує відтворення і розвиток соціуму та систем діяльності, яка реалізується через процеси трансляції культури і реалізації культурних норм через мінливість історичних ситуацій, на новому матеріалі соціальних відносин, поколіннями людей, що безперервно заміщають одне одного [4]. Якщо імперативом класичної

системи освіти була підготовка людини, яка «знає», то для сучасного суспільства необхідна підготовка людини яка «розуміє» – розуміє себе і інших людей, свою рідну та інші культури, специфіку буття людини і світу, інтереси і потреби суспільства та природи. Традиційна система освіти звертала головну увагу на знання, вміння і навички. Формування людини вимагає інших підходів до особистості, гуманізації та гуманітаризації [5].

У широкому розумінні гуманітаризації мова йде про перехід до принципово нових підстав освіти: від принципів предметоцентризму, патерналізму, монологу, пояснення і значення до принципів діалогу, розуміння, сенсу і визнання іншого як домінанти світосприйняття. Гуманізація означає оптимізацію відносин і взаємодій особистості та суспільства з метою забезпечення їх найбільш ефективного розвитку, що з необхідністю передбачає перш за все спрямованість всієї системи освіти до свідомості людини, до її сутнісних характеристик, до розуму і почуттів, волі і здібностей, з метою навчити людину адекватно орієнтуватися в сучасному світі, розуміти його і гідно в ньому діяти. Найважливішим завданням гуманізації освіти є збереження загальнолюдських цінностей і на їх основі забезпечення життєдіяльності людства у глобальному вимірі та підвищення реальної цінності кожної людини.

Гуманізація є процес олюднення, коли людина досліджує не натуралістичні властивості мови, а ті її специфічні властивості, які дозволяють вважати річ об'єктом не природи, а культури; відбувається подумки-духовне освоєння речей, і вони отримують ціннісно-сміслову форму, відповідну до реального місця та становища людини у світі та історично конкретного суспільного буття. Будь-яка річ може стати гуманітарною, якщо в ній або з нею пов'язані людські цінності, властивості, якості, сенс.

Гуманізація освіти проявляється через гуманітаризацію, яка передбачає вдосконалення методик і змісту всіх дисциплін вищої школи: природничо-наукових, інженерно-технічних і, звичайно ж, соціально-гуманітарних. Гуманітаризація технічної освіти спрямована на досягнення наступних цілей: духовний та моральний розвиток кожного студента, підготовка його до реального життя і діяльності; підвищення творчого потенціалу фахівця, формування у нього відповідальності та культури прийняття рішень.

Аналізуючи процес творчості, дослідники твердо встановили, що творчість можлива лише за умови діалектичної єдності двох сторін

свідомості – геологічної і образно-інтуїтивної, а їх розвиток і вдосконалення здійснюється, перш за все, у сфері гуманітарного знання. Достатнім підтвердженням сказаному є той факт, що багато видатних математиків, фізиків, хіміків, біологів, будучи відданими своїй науці, проте, зробили важливий внесок у розвиток гуманітарних наук і мистецтва.

Таким чином, гуманітарна складова природничої або технічної освіти має величезне значення для професійної підготовки сучасного фахівця. Її важливість давно усвідомили в розвинених цивілізованих країнах Заходу. Стандарти вищої освіти цих країн, крім розвитку інтелекту і професійної компетентності, націлені на виховання в майбутніх фахівцях високої моральності, порядності. Передбачається, що працівники, у яких атрофовані моральні почуття, не будуть затребувані, адже ефективно працювати з людьми, а тим більше, керувати ними зможе лише фахівець, який уміє розуміти внутрішній світ навколишніх його людей і керуватися чіткими моральними критеріями. Як приклад, досить сказати, що частка гуманітарних дисциплін в навчальних планах американської науково-технічної вищої школи досягає майже 30 %. Крім того, слід зазначити, що гуманізація і гуманітаризація освіти на Заході останнім часом привели до значного підвищення інтересу суспільства до різноманітних проявів духовної культури, і особливо – до мистецтва.

Студенти часто впевнені у тому, що головне завдання для них – знайти необхідні відомості, інформацію; проте останнє ще аж ніяк не означає отримання знань. Відомості, інформація стають знанням тільки тоді, коли вони «пропущені» через свідомість особистості, критично осмислені, індивідуалізовані, акумульовані в особистий досвід і пам'ять. Тільки отримані таким шляхом знання в міру необхідності актуалізуються, відновлюються та являються важливим засобом при вирішенні нових проблем і актуальних завдань; причому, чим багатша пам'ять і особистий досвід людини у самих різних сферах, тим легше їй приймати оптимальне рішення.

Для сучасних студентів, на превеликий жаль, часом характерна буквально специфічна втеча від мислення, самостійного міркування. У таких випадках думка редукується до повідомлення, свідомість – до імітації, генерація – до трансляції; продукція – до репродукції. В результаті процес утворення підміняється навчанням, студент, у кращому випадку, набуває навичок роботи з текстами, але не здатний самостійно, творчо їх створювати. Тому найважливішим завданням

вищої школи є формування у студентів культури мислення, розвиток спроможності проблемного та критичного світосприйняття і світорозуміння. Подібні навички багато в чому мають міждисциплінарний характер і безпосередньо узгоджуються з «загальнокультурними компетенціями».

Пізнання в гуманітарній сфері апелює не до природної сутності речей, а до їх сенсів. Світ задається людині не речово-натуралістичним, а духовно-смысловим чином як ціннісна сутність, яку і слід зрозуміти та тлумачити. Тому головне завдання гуманітарного пізнання – наповнити світ смислами, ціннісно забарвити його, зробити причетним до людини та загальнолюдської культури. Сучасному світу вкрай необхідний фахівець, який адекватно орієнтується в дійсності, глибоко розуміє процеси, що відбуваються в природі та культурі, відповідально усвідомлює сенс і роль людської діяльності.

Університетом нового покоління можна вважати тільки такий університет, який демонструє не тільки результати своєї успішної наукової діяльності, а й формує у своїх випускників гуманістичний світогляд, розвинуте почуття відповідальності за результати технічних винаходів і наукових досліджень, високу культуру життя і діяльності, морально орієнтовану поведінку в суспільстві.

Головна місія Університету нового покоління – освіта розуму і серця. Тільки за допомогою таких Університетів можна призупинити «відплив мізків», підвищити соціальний статус професорсько-викладацького складу, відродити і посилити промисловий потенціал країни, підвищити життєвий рівень громадян та авторитет країни в очах світової спільноти. Випускники таких університетів і стануть представляти собою інтелектуальну і духовну еліту. На жаль, ідея гуманізації та гуманітаризації вищої освіти в сучасний період має чимало противників, які з позиції свого вузько-технократичного світогляду вважають, що гуманітарне знання не має практичної цінності, а значить, є зайвим для фахівців технічного профілю. Звісно ж, що при такому ставленні до підготовки кадрів результат буде вельми сумним.

Динамічний розвиток суспільства потребує нових підходів до організації системи вищої освіти, які сформували б у студентів спроможність передбачати майбутнє, відповідальність за нього, віру в свою здатність впливати на це майбутнє. Реалізацію таких підходів може забезпечити гуманітаризація освіти.

Висновки. Аналіз сучасної ситуації показує, що головною небезпекою для людини є сама людина. Якщо її професійні знання наповнені моральними і духовними цінностями, то така людина має дар мудрості, сама гармонійно відчуває себе в навколишньому світі, і її діяльність наповнена позитивом та оптимізмом.

Знання, позбавлене таких цінностей, стає лише знаряддям експлуатації, шляхом до гордині, засобом досягнення тільки матеріальних вигод, веде до споживацтва, комерціалізації і лише поглиблення всіх існуючих соціальних криз. Тому головне завдання сучасної освіти – зробити людину гуманною і високоморальною, а для цього необхідно здійснити гуманітаризацію освіти.

Список використаних джерел

1. Габович О. Гуманітаризація науки чи її криза? *Вісник Національної академії наук України*. 2001. № 7. С. 54–61.
2. Гончаренко С. У. І все таки – гуманітаризація. *Педагогіка і психологія*. 1995. № 1. С. 3–7.
3. Гончаренко С. У. Український педагогічний словник. К.: Либідь, 1997. 374 с.
4. Алексєнко Т. А. Формування пізнавальної активності студентів в умовах блокової організації навчання: авторефер. дис., канд. пед. наук. Ін-т педагогіки і психології професійної освіти. К., 1995. 25с.
5. Горілий А. Г. Історія соціальної роботи в Україні. Тернопіль: ТАНГ, 2001. 68 с.

Олена Каракасіді,
кандидат наук з державного управління, професор кафедри
правових дисциплін, директор Одеського інституту МАУП

Володимир Грицик,
старший офіцер оперативної групи штабу
Білгород-Дністровського прикордонного загону, капітан,
магістрант спеціальності Право Одеського інституту МАУП

Олена Золотарьова,
доцент кафедри правових дисциплін Одеського інституту МАУП,
ад'юнкт-професор МКА

РЕАЛІЗАЦІЯ АНТИКОРУПЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В ДПСУ

***Анотація.** Авторами розглянуто проблеми запобігання та протидії корупції в Державній прикордонній службі. Проаналізовано Антикорупційну програму ДПСУ на 2020–2022 роки, визначено специфіку корупційних проявів у ДПСУ.*

***Аннотація.** Авторами рассмотрены проблемы предотвращения и противодействия коррупции в Государственной пограничной службе. Проанализирована Антикоррупционная программа ГПСУ на 2020–2022 годы, определена специфика коррупционных проявлений в ГПСУ.*

Вступ. За останні шість років в Україні у сфері протидії корупції зроблено досить багато – прийнято низку спеціальних антикорупційних законів, внесено доповнення та зміни до Кримінального кодексу України та ряду інших законодавчих актів антикорупційного спрямування, створено систему спеціалізованих антикорупційних органів. Україна приєдналась до ряду конвенцій (Кримінальна конвенція про боротьбу з корупцією (1999 р.), Цивільна конвенція про боротьбу з корупцією (1999 р.), Конвенції Організації Об'єднаних Націй проти корупції (2003 р.), за якими наша держава взяла на себе певні зобов'язання щодо протидії корупції. Запобігання та протидія корупції в органах ДПСУ є частиною загальнодержавної стратегії у подоланні цього негативного явища.

Постановка проблеми. У наші дні Державна прикордонна служба України активно впроваджує у своїй діяльності механізми

прозорості, доброчесності, зниження корупційних ризиків, залучення громадських інститутів та організацій, підвищення рівня довіри громадян та формування негативного ставлення військовослужбовців та працівників ДПСУ до корупції. Проблемою залишається рівень ефективності реалізації антикорупційної політики в ДПСУ, тим більше, що ця сфера має свою специфіку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомими напрацюваннями з позицій адміністративно-правової та кримінально-правової протидії корупції є наукові праці: Ф. Абрамова, В. Гаращук, О. Дудорова, С. Клімової, М. Маланчія, М. Мельника, Є. Невмержицького, О. Охотнікової, М. Фоміної, Є. Харина та інших вітчизняних та зарубіжних вчених. Але досі недостатньо розкритими залишаються питання засад протидії корупції в Державній прикордонній службі України.

Мета дослідження – проаналізувати засоби реалізації антикорупційної політики в ДПСУ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічним напрямом антикорупційної політики має стати саме запобігання корупції, тобто системний, комплексний вплив на соціальні, політичні та економічні передумови корупції, щоб обмежити вплив на найбільш важливі соціальні процеси. Відповідно до ст. 23 Закону України «Про прикордонний контроль» від 5 листопада 2009 року № 1710-VI з метою попередження корупції військовослужбовцям та працівникам Державної прикордонної служби України під час здійснення прикордонного контролю забороняється: приймати будь-які предмети (речі) від будь-яких осіб та передавати предмети (речі) будь-кому, якщо інше не встановлено законодавством України. Визначені особи зобов'язані на вимогу своїх прямих начальників або посадових чи службових осіб підрозділів внутрішньої безпеки надати можливість перевірити дотримання ними зазначених обмежень [3].

На вимогу статті 19 Закону України «Про запобігання корупції» в ДПСУ розроблена Антикорупційна програма Державної прикордонної служби України на 2020–2022 роки, яка є логічним продовженням реалізації заходів, передбачених у попередніх програмах [1]. При її розробленні враховано результати раніше проведеного аналізу корупційних ризиків у сфері діяльності Державної прикордонної служби України.

На виконання Антикорупційної програми ДПСУ кожне регіональне управління, органи охорони державного кордону та

навчальні заклади ДПСУ виконують план Заходів щодо запобігання і протидії корупції в Державній прикордонній службі України, навчальних заходів та заходів з поширення інформації щодо програм антикорупційного спрямування.

В Антикорупційній програмі, зокрема:

визначено мету;

наведено шляхи зниження рівня корупції в Державній прикордонній службі України;

містяться результати оцінки корупційних ризиків у діяльності органів Державної прикордонної служби України, проведеної комісією з оцінки корупційних ризиків та моніторингу виконання Антикорупційної програми;

розроблено заходи щодо запобігання і протидії корупції в Державній прикордонній службі України, навчальні заходи та заходи з поширення інформації щодо програм антикорупційного спрямування;

визначено процедуру моніторингу її виконання.

Метою антикорупційної програми є:

утворення ефективної системи запобігання і протидії корупції в Державній прикордонній службі України;

подальше впровадження механізмів прозорості, доброчесності, зниження корупційних ризиків у Державній прикордонній службі України та підвищення рівня довіри громадян до її діяльності.

Заходами з реалізації загальної відомчої політики щодо запобігання та протидії корупції у сфері діяльності Державної прикордонної служби України у 2020–2022 роках є:

надання персоналу Державної прикордонної служби України роз'яснень, методичної та консультаційної допомоги з питань додержання законодавства щодо запобігання корупції;

розроблення наказів та розпоряджень Державної прикордонної служби України з питань формування та реалізації антикорупційної політики;

здійснення заходів з виявлення конфлікту інтересів, сприяння його врегулюванню, інформування Голови Державної прикордонної служби України та НАЗК про виявлення конфлікту інтересів та заходи, вжиті для його врегулювання;

перевірка факту подання суб'єктами декларування декларацій та повідомлення НАЗК про випадки неподання чи несвоечасного подання таких декларацій у визначеному відповідно до Закону порядку;

здійснення контролю за дотриманням антикорупційного законодавства, у тому числі розгляд повідомлень про порушення вимог Закону, у тому числі на підвідомчих підприємствах, органах Державної прикордонної служби України;

забезпечення захисту персоналу, який повідомив про порушення вимог Закону, від застосування негативних заходів впливу з боку керівника відповідно до законодавства щодо захисту викривачів;

інформування Голови Державної прикордонної служби України, Національного агентства або інших спеціально уповноважених суб'єктів у сфері протидії корупції про факти порушення законодавства у сфері запобігання і протидії корупції [1].

При цьому в Адміністрації ДПСУ, регіональних управліннях, органах охорони державного кордону та навчальних закладах ДПСУ постійно проводиться робота щодо оцінки корупційних ризиків та моніторинг виконання Антикорупційної програми. Результати проведених заходів відображаються в Описі ідентифікованих корупційних ризиків у діяльності ДПСУ, чинники корупційних ризиків та можливі наслідки корупційного правопорушення чи правопорушення пов'язаного з корупцією, а також у Пропозиціях щодо заходів з усунення (зменшення) рівня виявлених корупційних ризиків.

Проведення вище згаданих заходів покладається на:

комісію з оцінки корупційних ризиків та моніторингу виконання антикорупційної програми ДПСУ;

управління забезпечення доброчесності департаменту персоналу;

персонал регіональних уповноважених підрозділів (осіб) з питань запобігання та виявлення корупції [1].

З урахуванням інтернаціоналізації корупції та її зв'язку з організованою злочинністю, дієва боротьба з корупцією вимагає координації насамперед на національному рівні, співробітництва між державами, а також державами й міжнародними інституціями. Важливу роль у такій співпраці має відіграти ДПСУ як орган державної влади, до компетенцій якого віднесено забезпечення охорони як зовнішнього, так і внутрішнього безпекового середовища [2].

Корупційні прояви, суб'єктом яких виступають посадові особи ДПСУ, впливають не тільки на суспільно-економічні відносини та взаємозв'язки, а, у першу чергу, становлять пряму загрозу інтересам національної безпеки, можуть бути пов'язані і з діями, кваліфікованими кримінальним законодавством як державна зрада. Наприклад, до корупційних діянь у органах ДПСУ, що впливають на

економічну безпеку, можна віднести корупційні схеми сприяння вчинення контрабанди з залученням службовців ДПСУ.

Особливо гострим є питання співучасті корупційних правопорушень між працівниками органів державної влади, функції яких суміщуються в межах державного кордону. В першу чергу мова йде про працівників митних органів ДФС України, СБУ. Також необхідно враховувати, що в окремих випадках протиправні діяння можуть вчинятись за допомогою залучення уповноважених працівників або посадових осіб органів публічної влади сусідніх держав [2]. Загрозу соціальній безпеці можуть становити такі дії як потурання незаконній міграції, порушення правил перетинання лінії розмежування на сході України тощо. Роботи по запобіганню таким проявам на кордоні ще дуже багато, і прийнята Антикорупційна програма ДПСУ визначає шляхи зниження рівня корупції в цій службі.

Висновки. Корупційні діяння службовців ДПСУ можуть впливати на систему забезпечення національних інтересів, обороноздатності, проведення контртерористичних заходів. Недотримання антикорупційних зобов'язань України в межах євроінтеграційних процесів в частині забезпечення безпеки спільного європейського простору впливатиме на можливість прийняття негативних політичних рішень щодо України, тобто становить загрозу політичній безпеці країни.

Тому заходи протидії та запобігання корупції в ДПСУ не можуть бути ідентичними з подібними заходами в інших органах влади, а потребують окремої розробки та інших підходів. Разом з тим, проаналізована нами Антикорупційна програма Державної прикордонної служби України на 2020–2022 роки покликана мінімізувати корупційні практики ДПСУ.

Список використаних джерел

1. Антикорупційна програма Державної прикордонної служби України на 2020–2022 роки: затв. Наказом Адміністрації Державної прикордонної служби України від 13.02.2020 № 99 – АГ. *Сайт ДСПУ*. URL: <https://dpsu.gov.ua/ua/1581931209-Antikorupciyna-programa-Derzhavnoi-prikordonnoi-sluzhbi-Ukraini-na-2020-2022-roki/> (дата звернення: 07.04.2020).

2. Маланчій М. Загальнотеоретичні підходи до визначення змісту корупції у Державній прикордонній службі України. *Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України*, 2018.

Випуск 1. URL: file:///C:/Users/user/Downloads/Vnadpsdu_2018_1_6.pdf
(дата звернення: 07.04.2020).

3. Про прикордонний контроль: від 5 листопада 2009 року.
Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 6, ст. 46.

Андрій Перов,
здобувач кафедри адміністративного, фінансового
та банківського права ННІП МАУП,
викладач Одеського інституту МАУП

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОМПЕТЕНЦІЇ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ УКРАЇНИ

Здійснення в Україні структурних реформ, зокрема державного управління, державної служби вимагає високого рівня професійної компетентності та професійного розвитку від державних службовців.

Метою дослідження є конкретизація завдання по виділенню основної та додаткової систем професійного навчання державних службовців та її правове унормування. Державна служба в Україні також має свою систему професійного навчання державних службовців, яка складається з загальної підготовки державних службовців, підвищення їх кваліфікації, спеціалізації та самоосвіти, які відповідно до ст.48 Закону України «Про державну службу» є системою підвищення рівня професійної компетентності.

Професійний розвиток і постійне підвищення рівня професійної компетентності – це необхідна складова успішного здійснення реформ, бо потрібні лідери, які прагнуть змін, вміють організувати на досягнення визначених цілей.

Одним з ключових завдань реформування державного управління є модернізація системи державної служби, яка, в свою чергу, вимагає вдосконалення системи професійного розвитку та її правового забезпечення. З прийняттям у 2015 році нового Закону України «Про державну службу» було унормовано професійне навчання державних службовців, який повністю врахував Рекомендації міжнародних організацій та Комітету Міністрів Ради Європи [2, с. 334].

Згідно з п.15 цих Рекомендацій постійне навчання державних службовців є однією з важливих заповуток ефективної діяльності системи публічної адміністрації. При цьому вони повинні мати право та бути зобов'язані проходити належне навчання. В новому Законі України «Про державну службу» від 2015 року статтею 48 цей принцип був втілений таким чином, що стаття 1 унормовує, що державним

службовцям створюються умови для підвищення рівня професійної компетентності шляхом професійного навчання, яке проводиться постійно через систему підготовки, перепідготовки, спеціалізації та підвищення кваліфікації в галузі знань «Публічне управління та адміністрування».

Законом України «Про державну службу» п. 5 ст. 48 та Положенням про систему професійного навчання державних службовців, голів місцевих державних адміністрацій, їх перших заступників та заступників, посадових осіб місцевого самоврядування та депутатів місцевих рад [4] унормовано, що підвищення рівня професійної компетентності державних службовців проводиться протягом проходження всієї служби, а підвищення кваліфікації не раніше одного разу на три роки. Законом України «Про державну службу» також зазначено, що необхідність професійного навчання державних службовців визначається його безпосереднім керівником та службою управління персоналом державного органу за результатами оцінювання службової діяльності.

Державні службовці можуть реалізувати своє право на професійне навчання через підготовку, підвищення кваліфікації та самоосвіту, поняття яких деталізоване у Положенні про систему професійного навчання державних службовців, голів місцевих державних адміністрацій, їх перших заступників та заступників, посадових осіб місцевого самоврядування та депутатів місцевих рад. На жаль, законодавець та уряд не спромоглися внести в систему професійного навчання ще навчання на робочому місці, інструктаж, учнівство, ротацию, дуальну форму здобуття освіти (на робочому місці), яка передбачена Законом України «Про освіту» [5], наставництво, які можна класифікувати як додаткове професійне навчання на робочому місці, а також додаткове професійне навчання поза робочим місцем, до якого можна віднести лекцію, ділові ігри, моделювання, тренінги, коучинг та дистанційне навчання.

Автор вважає, що в системі обов'язкового професійного навчання може існувати самостійна система додаткового професійного навчання зі своїми інститутами. Обидві системи професійного навчання потребують збільшення витрат коштів з 2-х відсотків до 10 відсотків фонду оплати праці, як це практикується в ЄС. Система навчання державних службовців може успішно розвиватися тільки за постійно та якісно зростаючої потреби в наслідках їх діяльності [1, с. 371].

Можна зробити висновок, що основна система професійного навчання повинна бути доповнена системою додаткового професійного навчання на законодавчому рівні і це посилить і підвищить рівень професійної компетенції державних службовців. Потребує подальшого дослідження система професійного навчання, набуття рівня професійної компетентності у зв'язку зі змінами законодавства про державну службу та задачами, які планує здійснити уряд в реформі організації держави, суспільства та економіки, а також розвиток додаткового професійного навчання на робочому місці та поза робочого місця.

Список використаних джерел

1. Авер'янов В. Б. Виконавча влада і адміністративне право / за заг.ред. В.Б.Авер'янова. К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2002. 668 с.
2. Ківалов С. В., Біла-Тіунова Л. Р. Закон України «Про державну службу»: наук.-практичн. коментар. 2-е вид., змінене і доп. Одеса: Фенікс, 2009. 692 с.
3. Про державну службу: Закон України від 10.12.2015 р. № 889-VIII: *Відомості Верховної Ради України*. 2016. № 4. ст. 92.
4. Про затвердження Положення про систему професійного навчання державних службовців, голів місцевих державних адміністрацій, їх перших заступників та заступників, посадових осіб місцевого самоврядування та депутатів місцевих рад: Постанова Кабінету Міністрів України від 06 лютого 2019 року № 106. Урядовий кур'єр від 21.02.2019 р. № 35.
5. Про освіту: Закон України від 05.09.2017 р. № 2145-VIII. *Голос України*. 27.09.2017 р. № 178-179.

Тетяна Респнова,
кандидат психологічних наук, доцент, магістр публічного управління та адміністрування, доцент кафедри загальнонаукових, соціальних та поведінкових дисциплін Одеського інституту МАУП

Олександра Загороднюк,
студентка 3 курсу спеціальності «Психологія»
Одеського інституту МАУП

Євген Циганов,
студент 3 курсу спеціальності «Психологія»
Одеського інституту МАУП

ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ САМОРЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО ВРАЗЛИВИХ КАТЕГОРІЙ МОЛОДІ, ЕКОНОМІЧНО ПОСТРАЖДАЛИХ В УМОВАХ КАРАНТИНУ ЧЕРЕЗ ПОШИРЕННЯ ЕПІДЕМІЇ COVID-19

***Анотація.** У статті розглянуті психологічні особливості самореалізації молоді, яка економічно постраждала в умовах карантину через поширення епідемії COVID-19 в Україні, розкрито проєктно-регулювальну функцію на рівні формування в молоді лідерських якостей та підвищення професійної культури.*

Ключові слова: державна політика, молодь, самореалізація, лідерські якості, компетентність, професійна культура.

***Аннотація.** В статье рассмотрены психологические особенности самореализации молодежи, экономически пострадавшей в условиях карантина из-за распространения эпидемии COVID-19 в Украине, раскрыта проектно-регулятивная функция на уровне формирования у молодежи лидерских качеств и повышения профессиональной культуры.*

Ключевые слова: государственная политика, молодёжь, самореализация, лидерские качества, компетентность, профессиональная культура.

Вступ. Під час онлайн-брифінгу 23 березня 2020 року Міністр соціальної політики України Марина Лазебна озвучила основні стратегії Уряду щодо посилення соціального захисту громадян в

умовах світової економічної кризи та поширення епідемії коронавірусу. Зокрема, Мінсоцполітики та соціально відповідальний бізнес створили онлайн платформу для допомоги соціально вразливим категоріям населення та людям з інвалідністю із доставки ліків та продуктів харчування. Уряд запевнив, що в умовах карантину громадяни гарантовано отримують необхідні соціальні послуги.

Разом з тим, поза увагою державної політики залишаються питання психологічних аспектів самореалізації молоді, яка втратила роботу через введення загальнонаціонального карантину в умовах пандемії коронавірусу та є активною працездатною соціальною категорією в державі, здатною набути лідерських компетенцій. Сьогодні підвищується роль психологічної служби, яка діє на випередження і може надати дієві рекомендації щодо психологічних аспектів самореалізації найбільш соціально вразливим категоріям молоді, особам із обмеженими можливостями, що навчаються, та тимчасово втратившим роботу, трудовим мігрантам, які повернулись до України через розповсюдження епідемії COVID-19. Так, у березні 2020 року через пандемію COVID-19 в Україну повернулися понад 270 тисяч українців, серед них 62 % – молодь до 30 років. Сучасна молодь має певний потенціал — особистісний, досвідний, комунікативний, креативний, гнучкі компетенції, вміння працювати дистанційно. Європейський експерт – кореспондент швейцарської газети *Neue Zürcher Zeitung* в Україні та країнах Східної Європи, позаштатний професор університету Цюриха Маттіас Бенц (Matthias Benz) стверджує, що, повернувшись через кілька років назад, українські трудові мігранти привезуть додому безцінний досвід, у тому числі досвід сучасного менеджменту, якого, за переконанням Бенца та Кірхнера, більше за все бракує українській економіці.

Сьогодні молодіжна політика є одним із важливіших пріоритетів діяльності держави та має здійснюватись в інтересах як молодих громадян, так і суспільства в цілому, але в ситуації карантину через поширення коронавірусу молодь, а особливо молодь із обмеженими фізичними можливостями – найбільш чутлива та вразлива. Навчання в університеті студентів з особливими потребами — яскравий приклад інтеграції до нових умов життя нарівні з іншими студентами. У цьому ключі трансформація особистісного ресурсу молоді через набуття лідерських якостей є досить актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні більшість науковців розглядають людину як суб'єкта власної активності і

власного перетворення, а процес розвитку переважно вважають саморозвитком (К. Абульханова-Славська, Л. Анциферова, Г. Балл, А. Брушлинський, Г. Костюк, С. Максименко, Т. Титаренко). Значний внесок у збагачення теорії самореалізації людини внесли сучасні вчені, такі як: Р. Зобов, В. Келасьєв, М. Іванов, М. Яницький, В. Лозовий, Л. Сідак, О. Колісник тощо.

Мета дослідження: аналіз психологічних аспектів самореалізації соціально вразливих категорій молоді, економічно постраждалих через поширення епідемії COVID-19. **Об'єкт:** молодь України. **Предмет:** психологічні аспекти самореалізації соціально вразливих категорій серед молоді.

Виклад основного матеріалу. Сприяння молодіжній політиці з формування соціально-психологічних умов для підтримки самореалізації соціально вразливих категорій молоді під час розповсюдження епідемії коронавірусу є досить актуальним.

Проблемам розвитку сучасного лідерства у державних і громадських інституціях присвятили роботи вчені В. Б. Авер'янов, Ю. П. Битяк, С. Д. Дубенко, В. І. Луговий, Т. В. Мотренко та ін. Важливу роль в обґрунтуванні психологічних особливостей самореалізації сучасного лідера відіграли наукові дослідження (Г. Балл, Т. Базаров, М. Боришевський, С. Максименко, Л. Малімон, В. Москаленко, Л. Орбан-Лембрик); концепції психологічного забезпечення управління проектами (Л. Карамушка); психології управління (В. Л. Абрамкін, К. М. Гуревич, Б. Ф. Ломов, Л. І. Меньшиков, В. Д. Шадриков, А. В. Філіппов та ін).

У зарубіжній та вітчизняній психології відсутні дослідження, що стосуються передумов і джерел розвитку професійно важливих лідерських якостей особистості молоді, економічно постраждалої в умовах карантину під час поширення пандемій на рівні держави, для її подальшої успішної самореалізації.

Серед вихідних професійно важливих характеристик, набутих особистістю, традиційно виділяють: рівень освіченості, виховання, а також рівень оволодіння певною галуззю знань або діяльністю [5].

На думку А. Капської, для самореалізації особистості, крім необхідних знань, умінь та навичок, необхідна професійна культура, яка включає певні особистісні якості, норми ставлення до різних складових професійної діяльності, зокрема лідерські якості [6].

Професійна самореалізація включає способи організації і розвитку професійної діяльності, представленої в продуктах

матеріальної і духовної праці, у системі професійних цінностей, професійних норм і переконань, професійних традицій, що обумовлюють ставлення фахівців до предметів і об'єктів їх діяльності. Психологічні аспекти самореалізації молоді розглядаються як розширення її особистісного потенціалу, соціальних компетенцій, комунікативних навичок, підвищення психологічної культури та як результат засвоєння особистістю основних елементів професійної культури співтовариства, як результат професійної соціалізації і професійної ідентифікації особистості [6].

Психологічна культура сучасного лідера має низку особливостей, які відрізняють її від усіх інших видів і форм культури і допомагають йому вибудовувати комунікативний простір та нові економічні відносини: по-перше, – це особистісна характеристика суб'єкта управління, який досить суттєво впливає на групу, спільноту, суспільство; по-друге, психологічну культуру поєднують із управлінською поведінкою; по-третє, модель психологічної культури лідера об'єднує такі напрямки: особисту культуру, соціальну культуру групи, субкультури; по-четверте, до складу культури лідера відносять загальну культуру (зовнішнього вигляду, поведінки, мови тощо), а також професійну, правову, економічну, організаційну, технічну тощо [2].

У контексті цього дослідження не можливо оминати увагою такі поняття, як “компетентність” та “компетенція”. Як зазначає Ф. Шаріпов [3], компетентність – сукупність рис (характеристик) особистості, що дають змогу їй якісно виконувати визначену діяльність, що направлена на вирішення проблем, завдань в якійсь галузі; це досягнення конкретного спеціаліста, вона характеризує міру освоєння компетенції і визначається можливістю вирішувати поставлені завдання.

У науковій літературі існує кілька підходів щодо трактування професійної психологічної культури лідерів як окремої професійної групи, а саме: акмеологічний, психологічний та особистісний [4].

Використовуючи акмеологічний підхід, професійна культура розглядається як єдине, ціле новоутворення, здатне регулювати та прогнозувати розвиток як особистісних якостей, так і необхідних якостей для успішної професійної діяльності. У своїй праці О.М. Гришина говорить, що психологічна культура – це «інтегративне новоутворення особистості, що виконує проектно-регулювальну функцію психіки, яка полягає в оптимальній самореалізації особистості

в процесі взаємодій і здійснення професійної діяльності на рівні соціально бажаних стандартів [3].

Психологічний підхід передбачає об'єднання психологічних характеристик лідера, які зумовлюють ефективність та результативність психологічної частини його професії. Сучасна практика розглядає психологічні характеристики лідера на трьох рівнях, а саме:

1. Особистісний. До нього включають мотивацію, навички комунікації, активність, здатність аналізувати та приймати правильні рішення тощо.

2. Інтелектуальний. До цього елементу відносяться аналітичний склад розуму, особливості пізнавальних процесів тощо.

3. Психофізіологічний. До нього входять працездатність, стійкість до стресів та конфліктів, емоційна стійкість тощо [5].

Отже, до психологічних аспектів самореалізації молоді, економічно постраждалої в умовах карантину, яка має певні обмежені можливості та втратила роботу, відносяться розширення особистісних компетенцій та підвищення психологічної культури лідера.

Така проектно-регулювальна функція містить чотири основні складові:

- самопізнання власних цінностей, переконань;
- емоційний інтелект розуміння та прийняття іншої людини;
- подолання кризових станів;
- емпатія;
- цілепокладання;
- комунікаційні навички лідера;
- здатність до саморегуляції поведінки.

Створення у закладах вищої освіти умов для становлення професійної ідентичності студентів, яка безпосередньо пов'язана з їхньою успішністю в навчальній діяльності, мотивацією навчання, самореалізацією, складно переоцінити. До зазначених умов відносять: зовнішні (або умови середовища), спрямовані на особистість соціальні та сімейні традиції, кількісні та якісні характеристики взаємодії зі значимими об'єктами, тобто, освітнє середовище має бути інформаційно насиченим, а освітньо-виховний процес повинен бути спрямованим на відтворення учбових ситуацій, які імітують реальну професійну діяльність; внутрішні, містяться в самій особистості — це її задатки, здібності, життєва позиція, система ставлень, життєві та професійні плани, цілі, домагання, цілеспрямованість та вольові якості

тощо, також освітнє середовище повинно бути насиченим професійними цінностями, цінностями професійного та особистісного зростання, в ході інтеріоризації яких відбуватиметься трансформація особистісного ресурсу в навчальні та майбутні професійні досягнення.

При державному регулюванні міграційних процесів виявлено, що перспективними можливостями розвитку є формування та запровадження сукупності методів міграційної політики у контексті загальної стратегії соціально-економічного розвитку України та підвищення її конкурентоспроможності у глобальній сфері застосування. Загальною метою запровадження сукупності методів міграційної політики в цілому є задоволення освітньо-кваліфікаційної та демографічної потреби у людському потенціалі, його збереженні, збільшенні та ефективному використанні для економічного зростання країни.

Завдання молоді в нових економічних умовах — це самостійний вибір нової сфери професійної діяльності та зайнятості під впливом аналізу власних внутрішніх можливостей, в тому числі і своїх здібностей, і співвіднесення їх з вимогами трудової діяльності. У цьому розрізі структура особистісної готовності до вибору нової трудової діяльності включає такі компоненти: 1. Когнітивний компонент — уявлення про нову діяльність, її переваги та недоліки, про зміст професійної діяльності (об'єкт праці, мета, зміст, засоби тощо), знання про вимоги професії до особистості, способи та шляхи оволодіння нею, уявлення про сенс майбутньої професійної діяльності. 2. Мотиваційно-цілепокладальний компонент — виражає позитивне ставлення до трудової діяльності, мотиви вибору професії та рівень і цілісність цілепокладання щодо майбутньої професійної діяльності. 3. Суб'єктно-особистісний компонент — розвиток процесів самосвідомості (самопізнання, самоаналізу, самооцінювання, саморегуляції, саморозвитку), рефлексивних здібностей та професійно значущих якостей особистості.

Висновки. Головною метою державної молодіжної політики у сфері ресоціалізації та реадптації молоді в обмежених соціальних, економічних, психологічних умовах є сприяння оптимальному збереженню людського потенціалу країни для реалізації національних інтересів, забезпечення соціально-психологічної підтримки молоді, сприяння формуванню в неї активної життєвої позиції та лідерських якостей. Одним з вирішальних чинників самореалізації молоді є створення нових умов праці, розвиток та раціональне використання

психологічної культури, позиції лідера, здатного компетентно і відповідально виконувати трудові функції, впроваджувати новітні технології, сприяти інноваційним процесам відповідно до актуальних потреб, бути конкурентоспроможним на ринку праці, брати на себе відповідальність, бути соціально адаптованим та успішним у життєдіяльності.

Список використаних джерел

1. Бех І. Д. Психологія цінностей і виховний процес. Пед. газ. 1996. № 9. С. 2.
2. Волкова Н. П. Педагогіка: навч. Посіб. 2-е вид., перероб. та доп. К.: Академвидав, 2007. 616 с.
3. Воронцова Ж. В. Самореалізація особистості старшокласника у процесі диференційованої навчальної діяльності: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. пед. наук. Х., 2007. 21 с.
4. Зязюн І. А. Неперервна освіта як основа соціального поступу. Неперервна професійна освіта: теорія і практика: зб. наук. пр. К.: Вид. центр НТУ „ХПІ”, 2001. Ч. 1. С. 15–23.
5. Киричук О. В. Розвиток і самореалізація особистості в умовах освітнього закладу. Рідна шк. 2002. № 5. С. 28–29.
6. Ковалева А. В. Проблема самореалізації особистості в системі наук про людину. Засоби навчальної та науково-дослідної роботи: зб. наук. пр. ХДПУ ім. Г. С. Сковороди. Вип. 17. Х., 2002. С. 43–47.

Крістіна Золотарьова,
культуролог, експерт-східнознавець (м. Одеса)

НОВЕ КОРЕЙСЬКЕ КІНО: НАЦІОНАЛЬНА ЕСТЕТИКА, УНІВЕРСАЛЬНІ ЗМІСТИ

***Анотація.** Дослідження присвячено тенденціям розвитку кінематографічного мистецтва Кореї, ринок якого сьогодні швидко розвивається і приносить великі прибутки. Автор звертає увагу на те, що корейська культура надзвичайно популярна і сучасна, а її технічні нововведення і винаходи сприяють розвитку світового кінематографа.*

***Аннотация.** Исследование посвящено тенденциям развития кинематографического искусства Кореи, рынок которого сегодня быстро развивается и приносит большие прибыли. Автор обращает внимание на то, что корейская культура очень популярна и современна, а её технические нововведения и изобретения содействуют развитию мирового кинематографа.*

Вступ. Корейське кіно є приголомшливим прикладом еkleктики і з'єднання традиційності і сучасності. Саме цей вид візуального мистецтва прокладає собі дорогу в сучасному світі для все більшої кількості глядачів з усіх країн. Слід відзначити, що це стосується не тільки кінематографа, а й всієї сучасної культури Кореї (під Кореєю ми розуміємо Південну Корею, так як досліджувати сучасне мистецтво Північної Кореї, через політичні причини, на жаль, можна вкрай поверхово, що, звичайно, не означає його відсутність або применшену його значимість).

Постановка проблеми. Сучасне корейське кіно і його найбільш видатні представники сьогодні цікавлять весь світ. Останні світового рівня перемоги корейських стрічок на кіноринку приваблюють дослідників проаналізувати причини і тенденції розвитку південнокорейського кінематографу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В Інтернеті є чимало публікацій про особливості корейських фільмів. Російський дослідник Алла Хван у 2007 році зробила ґрунтовне дослідження історії корейського кіно [5]. Про корейську культуру є наукові статті Д. Бураєва, Н. Головецького, А. Кравченка, А. Туманова, казахської дослідниці Ж. Ібраєвої, а також корейських дослідників Кім Лі Гіуна,

Лі Чан Дона та кінокритика Хо Муньона [6]. В Україні питання розвитку корейської культури досліджували А. Карпенко, С. Коваленко, М. Твердохліб, В. Ткаченко. Проте розвиток саме корейського кінематографу в Україні досі не досліджено.

Мета дослідження – проаналізувати тенденції розвитку кінематографічного мистецтва Кореї, що сьогодні швидко розвивається та підкорює світ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кіно з'явилося в Кореї (ще не розділеній) в кінці XIX ст., першою офіційною кінозйомкою вважається документальне кіно Бертона Холмса у 1898 році, а перші демонстрації фільмів почали проводитись вже у XX столітті. Суспільство жваво реагувало на новинки візуальних мистецтв, враховуючи особливе почуття естетичного у носіїв корейської культури. І цілком закономірним здається виникнення нових експериментальних форм, деякого об'єднання театру і кіно (на тлі екрану-задника, з демонстрацією статичних або динамічних зображень, проводилися сцени з традиційних театральних постановок).

Варто відзначити, що політична обстановка в значній мірі вплинула (і, мабуть, завжди впливатиме) на розвиток кінематографічного мистецтва Кореї. Тому і перші кроки національного кінематографа були спрямовані в бік історії боротьби корейського народу з японськими колонізаторами (докладніше – у Хван А. Г. в «Нарисах історії корейського кіно»). Основними темами у корейському кінематографі стають народні епоси і легенди, боротьба за свою свободу. Знакові твори корейського кінематографа періоду японської окупації: «Аріран» (1926), «Світанок» (1928), «Прощайте» (1927), «Село за річкою» (1935) та інші. На початку 30-х років цензура значно зросла, що і позначилося на тематиці якості кінокартин, незважаючи на прихід звуку і нові технічні можливості [5].

Варто також відзначити знакові стрічки 50-90-х років XX століття, які були зумовлені виходом з-під японської окупації і затьмарені початком Корейської війни в 1950 році, зміною уряду та посиленням цензури в 1972 році і свіжим подихом на початку 90-х років XX ст. Такими є: «Хай живе Свобода!» (1946), «Квітка в пеклі» (1958), «Наймичка» (1960), «Сліпа куля» (1960), «Мандала» (1981), «Піднесися!» (1989) та інші [5]. З початку 90-х корейський кінематограф переживає підйом, з кожним роком знімається все більше фільмів, які демонструються по всьому світу. І вже з настанням

XXI століття кіноіндустрія Південної Кореї починає демонструвати вражаючі результати в галузі кіновиробництва.

На сцену виходять виключно самобутні, сучасні, самодостатні режисери, сценаристи і оператори, настає початок «Нового Золотого Століття» південнокорейського кінематографа. Один з найяскравіших представників цього етапу розвитку індустрії: Кім Кі Дук, автор знаменитого кінофільму «Весна, літо, осінь, зима ... і знову зима» (2003) – приголомшливої по візуальній наповненості та смисловому змісту картини, яка максимально глибоко відображає естетичну сторону південнокорейського кінематографа. Кім Кі Дук є володарем безлічі міжнародних нагород, у тому числі: «Золотий лев», «Срібний ведмідь», «Золотий кондор», «Золотий ворон» та інші [7].

Хотілося б відзначити і іншого самобутнього кінорежисера – Пах Чхан Ук, який є одним з найбільш титулованих («Золотий лев», «Золотий ведмідь», «Малий золотий лев» та інші) сучасних режисерів Південної Кореї. Його фільми просякнуті питаннями помсти, прощення та відрізняються яскравими колірними рішеннями. «Співчуття панові Помста» (2002), «Олдбой» (2003) і «Співчуття пані Помста» (2005) – найяскравіші його роботи, що відображають його стиль і своєрідну манеру оповіді [3].

Популярною фігурою в сучасному південнокорейському кінематографі є Пон Чжун Хо, який знімає переважно гостросоціальні, психологічні та драматичні фільми: «Мати» (2009), «Спогад про вбивство» (2003), «Вторгнення динозавра» (2006) та інші.

Звичайно, говорячи про південнокорейських режисерів, неможливо обійти стороною таку культову фігуру як Сін Сан Ок – автор відомих кінокартин «Квітка в пеклі» (1958), «Три дні їх правління» (1975), представник класичної школи корейського кінематографа. Він був викрадений в аеропорту Гонконгу разом зі своєю дружиною спецслужбами Північної Кореї (не всі дослідники згодні з цим трактуванням подій, вважаю, що Сін Сан Ок добровільно перебрався в КНДР через конфлікт з урядом Південної Кореї), тому що Кім Чен Ір поставив собі за мету створити пропагандистський кінематограф, який би допоміг поліпшити світове сприйняття КНДР. Унікальний випадок у світовій історії, враховуючи, що режисер зняв в «ув'язненні» не менше семи фільмів, в тому числі культову «Пульгасарі» (1985) і безліч пропагандистського матеріалу. І загалом, закінчивши свою роботу в КНДР, Сін Сан Ок спокійно вирвався з «ув'язнення», коли домовлявся про кінопрокат у Європі [1].

Хотілося б відзначити ще кількох режисерів та їх знакові роботи, які найкраще характеризують сучасний південнокорейський кінематограф: Чи Чжун Ік «Король і шут» (2005), «Садо» (2015), «Дончжу: портрет поета» (2016); представник авторського кіно Лі Чхан Дон «Оазис» (2002), «Поезія» (2010), «Палаючий» (2018); представник малобюджетного кінематографа – Хон Сан Су «Камера Клер» (2018), «Вночі на пляжі одна» (2017), «В іншій країні» (2012), «Жінка – це майбутнє чоловіка» (2004), «Історія кіно» (2005).

Проаналізуємо особливості естетики нового корейського кінематографа. Тематика фільмів і естетичні особливості кіно Кореї приваблюють і знаходять свого глядача по всьому світу. Глибока філософська наповненість і трагічність найталановитіших фільмів, а також неймовірна колірна гамма, східна колористика, чисті насичені кольори та композиційні рішення (найчастіше – мінімалістичні) – його основні риси.

Дуже активно розкривається, крім традиційних тем, тема помсти кривдникові (що наштовхує на асоціації про непросту історію корейського народу) в роботах Пак Чхан Ука, Кім Кі Дука, «Я бачив диявола» (2010) Кхім Джі Уна. Також користується актуальністю містична, міфологічна тематика (близька японському і китайському кінематографу). Жанр зомбі-апокаліпсису також знаходить свого глядача і режисерів, яким цікава ця тематика: «Станція «Сеул»(2016),«Потяг до Пуссена» (2016) авторства Ен Сан Хо. Особливу популярність отримали стрічки на кримінальну тематику і жанр бойовиків. Яскравий представник – Кім Чжі Ун «Повернення героя» (2013), «Секретний агент» (2016).

Найяскравішим успіхом південнокорейського кіно став успіх найвідомішої сучасної південнокорейської драми 2019 року режисера Пон Чжун Хо – «Паразити». Світова прем'єра стрічки відбулася 21 травня 2019 року на 72-му Каннському міжнародному кінофестивалі, де вона брала участь в основній конкурсній програмі та отримала «Золоту пальмову гілку». Ще до прем'єри права на показ «Паразитів» було продано в 192 країни – це рекорд для корейського фільму. Фільм також отримав нагороди у 2019 р. на Кінофестивалі Ічеон Чунса, від Міжнародного товариства синефілів, на Сіднейському кінофестивалі, 40-ву Кінопремію Блакитний дракон. В українському кінопрокаті кінострічку демонстрували під назвою «Паразити», тоді як в оригіналі «Паразит» в однині. Сюжет зображає атмосферу родини, чий син обманом влаштується на роботу до будинку заможної сім'ї.

Користуючись довірливістю багатіїв, син переводить на роботу своїх рідних, однак їхнє прагнення легкого життя обертається несподіваною трагедією для обох родин. Це соціальна сатира на сучасне суспільство, в якому продовжує зростати прірва між багатими та бідними. «Паразити» – це комерційний успіх: бюджет склав \$11 млн, а збори кінопрокату – \$170 млн [4]. Кращим доказом світового визнання південнокорейського кінематографу став факт визначення цієї стрічки в лютому 2020 року Лауреатом премій «Оскар-2020» у номінаціях: Найкращий фільм, Найкраща режисерська робота, Найкращий оригінальний сценарій, Найкращий іноземномовний художній фільм [2].

Таким чином, «Паразити» став першим південнокорейським фільмом, що отримав вищу нагороду Каннського кінофестивалю, причому це сталося в рік 100-річчя корейського кіно. Крім того, це перший неангломовний фільм, що отримав Оскар за кращий фільм. Також це третій фільм в історії, що здобув і Золоту пальмову гілку, і Оскар за кращу картину, раніше це вдалося тільки «Втраченому вікенду» (1945) та «Марті» (1955) [4].

Сучасний корейський кінематограф – яскравий, міфологічний, естетичний, актуальний і насичений. Він завжди несе якусь конкретну ідею і посилає для глядача, де національні елементи переплітаються з сучасною реальністю (навіть за відсутності такої в кадрі), моральний і глибоко наповнений культурою корейського народу, його історією. Тому його вкрай важко переплутати з кінофільмами інших країн. Він дуалістичний: з одного боку – яскраві фільми з демонстрацією сцен жорстокості, бійок і вбивств, з іншого – м'яких, спокійних картинок щоденного життя людини, і якщо навіть є її внутрішня драма, вона не позначається на зовнішньому вигляді та візуальній картині.

Що показово, кіноіндустрія Кореї розвивається темпами, які є одними з найшвидших у світі (більше 2 трлн. вон –загальний обсяг продажів, наприклад, у 2015 році, що вдвічі більше, ніж у 2005 році). Як зазначає кінокритик Хо Мунён, сучасне корейське кіно має кілька тенденцій в розвитку жанрів: національний реалізм, модернізм, новаторське і авторське кіно і мейнстрім [6], і у кожного з цих жанрів є культові постаті-засновники і поступово намічені фігури-продовжувачі кінематографічної традиції.

Висновки. Незважаючи на непросту історію Кореї, її культура і кінематограф змогли розвинутися і виховати плеяду талановитих сучасних авторів, які не просто створюють чудове корейське кіно, але й

трансляють свої культурні патерни на весь світ, для всього світу. Отже, корейська культура надзвичайно популярна і сучасна, а її технічні нововведення та винаходи сприяють розвитку світового кінематографа.

Сучасне корейське кіно дійсно дуже затребуване і для масового глядача, і відзначено на різних міжнародних кінофестивалях (від Канн до Оскара). Воно орієнтується на внутрішню аудиторію та на іноземного глядача, через що тематика кінофільмів дещо віддаляється в бік західних течій в кіно. Причому, кіноіндустрія Кореї розвивається темпами, які є одними з найшвидших у світі. Так само варто відзначити і корейську анімацію, що розвивається та підкорює світові ринки якісним та популярним продуктом.

Таким чином, ми можемо з повною впевненістю сказати, що у корейського кінопродукту – велике майбутнє. І якщо простежити рівень впливу історичних процесів та політичної обстановки на корейський кінематограф, то можна визначити, що нас чекає багато цікавих відкриттів у цій області мистецтва у найближчі роки.

Список використаних джерел

1. Віднесені Кім Чен Іром: викрадення зірок як метод кіновиробництва. URL: <https://was.media/uk/2017-08-15-vidneseni-kim-chen-igom/> (дата звернення: 25.03.2020).

2. Оскар 2020. Повний список переможців. URL: <https://nv.ua/ukr/style/kultura/oskar-2020-roku-laureati-povniy-spisok-peremozhciv-premiji-hto-otrimala-oskar-ostanni-novini-50069227.html> (дата звернення: 25.03.2020).

3. Пан Чхан Ук. Фільми й телевізійні шоу. URL: <https://www.google.com/search?q=%D0%BF%D0%B0%D0%BA+%D0%B0%D1%85+%D0%A7%D1%85%D0%B0%D0%BD+%D0%A3%D0%BA%2C&aqs=chrome.1.69i57j0l3j46j0l3.2125j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8> (дата звернення: 25.03.2020).

4. Фильм года. URL: <https://www.liga.net/lifestyle/articles/film-goda-parazity-eto-kommercheskiy-uspeh-byudjet-11-mln-sbory-170-mln> (дата звернення: 25.03.2020).

5. Хван А. Г. Нариси історії корейського кіно (1903–1949). М.: Східна література, 2007. 135 с.

6. Хо Мунён. Корейское кино сегодня: динамизм и мечты / Главная тема номера / *Koreana: Корейская культура и искусство*.

Зима 2016. URL: <https://googl.plus/57Kk> (дата звернення: 25.03.2020).

7. The Master' wins big at Venice... and it could have been bigger. *Los Angeles Times*. URL: <https://www.latimes.com/entertainment/envelope/la-xpm-2012-sep-08-la-et-mn-venice-film-awards-20120908-story.html> (дата звернення: 25.03.2020).

Сергій Куз,
аспірант Одеського регіонального інституту
державного управління НАДУ при Президентіві України

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ НАЦІОНАЛЬНО-ПАТРІОТИЧНОГО ВИХОВАННЯ МОЛОДІ УКРАЇНИ НА РІВНІ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Унаслідок тривалого нехтування та неврегульованості питань щодо національно-патріотичного виховання молоді в Україні на всіх рівнях Державного управління спостерігаємо низку негативних явищ, які створюють реальні й потенційні загрози національній безпеці в різних сферах, все це частково сприяло окупації Російською Федерацією територій України, її активної участі у війні на сході України. Подальше нехтування проблемами лише сприятиме засиллю антиукраїнської пропаганди, поширенню сепаратистських настроїв, що в умовах сьогодення може призвести до втрати суверенітету та незалежності.

Невідповідність сучасним вимогам щодо забезпечення національної безпеки та обороноздатності держави ставлять перед нами завдання швидкого і якісного відродження національно-патріотичного виховання, що є інструментом утвердження громадянської єдності на основі патріотичних та демократичних цінностей.

Аналізуючи результати експертно-аналітичного дослідження щодо формування стандартів національно-патріотичного виховання та визначення індикаторів ефективності заходів щодо національно-патріотичного виховання, проведеного у 2017 році, можна відзначити важливу роль органів місцевого самоврядування, громадських організацій. Надана експертна думка щодо формування стандартів у сфері національно-патріотичного виховання, відпрацьовано рекомендації щодо переліку індикаторів ефективності проведення заходів національно-патріотичного виховання:

- кількість підготовлених активістів, які готові сприяти подальшому розповсюдженню національно-патріотичного виховання;
- обізнаність молоді із заходами та змістом національно-патріотичного виховання;
- динаміка кількості залученої молоді до заходів національно-патріотичного виховання;

- відсоток залучення молоді до заходів національно-патріотичного виховання у населеному пункті;

- високий рівень задоволеності учасників проведеними заходами національно-патріотичного виховання (за результатами опитування учасників);

- відповідність сценарного плану заходу ціннісним орієнтирам та індикаторам ефективності Стратегії національно-патріотичного виховання дітей та молоді на 2020-2025 роки [3].

Указом Президента України від 18.05.2019 року № 286/2019 затверджено Стратегію національно-патріотичного виховання (далі – Стратегія), яку розроблено відповідно до положень Конституції України, законів України «Про освіту» , «Про правовий статус та вшанування пам'яті борців за незалежність України у ХХ столітті», «Про засудження комуністичного та націонал-соціалістичного (нацистського) тоталітарних режимів в Україні та заборону пропаганди їхньої символіки», «Про увічнення перемоги над нацизмом у Другій світовій війні 1939 - 1945 років», Постанови Верховної Ради України від 12 травня 2015 року № 373-VIII «Про вшанування героїв АТО та вдосконалення національно-патріотичного виховання дітей та молоді» та інших нормативно-правових актів, а також на основі аналізу стану і проблем національно-патріотичного виховання в Україні за часів її незалежності [2]. Крім того, одним із завдань у діяльності центральних та інших органів виконавчої влади у сфері оборони у взаємодії з МО України, відповідно до ст. 13 Закону України «Про оборону України» виступає організація роботи, пов'язаної з військово-патріотичним вихованням громадян України, наданням допомоги громадським організаціям, діяльність яких спрямовано на зміцнення обороноздатності держави. Місцеві державні адміністрації відповідно до ст. 14 також мають організовувати допризовну підготовку молоді, підготовку призовників з військово-технічних спеціальностей та військово-патріотичного виховання, а виконавчі органи сільських, селищних, міських рад у галузі оборонної роботи (ст.15) мають, серед іншого, безпосередньо проводити заходи щодо військово-патріотичного виховання громадян України шляхом розроблення відповідної концепції та програми [1].

Водночас, аналіз чинної нормативно-правової бази України у сфері національно-патріотичного виховання підтверджує, що патріотичне виховання не має цілісного законодавчо визначеного механізму системної і цілеспрямованої взаємодії органів державної

влади, органів місцевого самоврядування, навчальних закладів, інститутів громадського суспільства та громадян з формування у людини і громадянина високої національної свідомості, почуття відданості своїй Батьківщині.

Для об'єднання зусиль органів державної влади, місцевого самоврядування та її виконавчого комітету, інститутів громадянського суспільства у сфері національно-патріотичного виховання існує потреба у впровадженні єдиної політики на території держави, адекватних механізмів для консолідації і координації відповідної роботи в економічній, політичній, соціальній, культурній та інших сферах.

Шляхи залучення молоді до патріотичного виховання можуть бути різними і залежати як від особливостей ОТГ, бачення самої громади, активності місцевої влади. Та типова помилка влади – це очікувати молодь у своїх кабінетах. Щоб їх активізувати, потрібно йти до учнів та студентів, надавати можливості, для співпраці та самореалізації – на фундаменті ціннісних орієнтирів і громадянської самосвідомості у дітей та молоді на прикладах героїчної боротьби Українського народу за самовизначення і творення власної держави, ідеалів свободи, соборності та державності [4].

Висновок. Актуальність національно-патріотичного виховання громадян, особливо дітей та молоді, зумовлено процесом консолідації та розвитку українського суспільства, сучасними викликами, що стоять перед Україною і вимагають подальшого вдосконалення системи національно-патріотичного виховання, оптимізації державної політики у зазначеній сфері.

Національно-патріотичне виховання має набути характеру системної і цілеспрямованої діяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, навчальних закладів, інститутів громадянського суспільства, громадян з формування у людини і громадянина високої національно-патріотичної свідомості, почуття відданості своїй державі.

В основу системи національно-патріотичного виховання має бути покладено ідеї зміцнення української державності як консолідуючого чинника розвитку суспільства, формування патріотизму у дітей та молоді.

Основними складовими національно-патріотичного виховання мають стати громадянсько-патріотичне, військово-патріотичне, духовно-моральне виховання.

В Україні національно-патріотичне виховання дітей та молоді має стати одним із пріоритетних напрямів діяльності держави та суспільства щодо розвитку громадянина як високоморальної особистості, яка плекає українські традиції, духовні цінності, володіє відповідними знаннями, вміннями та навичками, здатна реалізувати свій потенціал в умовах сучасного суспільства, сповідує європейські цінності, готова до виконання обов'язку із захисту Батьківщини, незалежності та територіальної цілісності України.

Список використаних джерел

1. Про оборону України: Закон України від 6 грудня 1991 р. № 1932-ХІІ. Ст.13, ст.14, ст.15. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1932-12> (дата звернення: 26.03.2020).

2. Стратегія національно-патріотичного виховання, затверджено Указом Президента України від 18.05.2019 р. № 286/2019. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/2862019-27025> (дата звернення: 26.03.2020).

3. Дослідження Міністерства молоді та спорту: Результати експертно-аналітичного дослідження. Київ, 2017. URL: <https://www.facebook.com/groups/876299956150929/permalink/877670232680568/> (дата звернення: 26.03.2020).

4. Особистісно орієнтовані технології національно-патріотичного виховання учнівської молоді в громадських об'єднаннях: метод. посіб. [Т. К. Окушко, Ж. В. Петрочко, В. І. Кириченко, О. В. Пашенко, Л. М. Сокол, Н. В. Харченко; наук. ред. Т. К. Окушко]. К. – Кропивницький: Імекс-ЛТД, 2018. 198 с.

РОЗДІЛ 2

Дослідження проблем ринку, економіки та екології



Володимир Лисюк,

доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник
відділу ринкових механізмів та структур
Інституту проблем ринку та економіко-екологічних проблем
НАН України (м. Одеса)

НАУКА: У ПОШУКУ ШЛЯХІВ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ (ПЕРЕД НАНУ – 50 РОКІВ)

Становлення України як сильної, незалежної держави може відбуватись при умові розвинутої і гнучкої економіки. А враховуючі, що національна економіка, з початку її формування, спрямувала свій курс на освоєння ринкових принципів, суспільство і всі наступні Уряди країни це сприйняли як догму. Відповідно формувались і законодавча база, і структура національного господарства, які за останні 30 років не раз реформувались і перереформувались. На жаль, не всі реформи були вдалими, а деякі і зовсім невдалими, це призвело до того, що економіка країни, яку ми отримали у спадщину у 1991 році достатньо сильною (по багатьом оцінкам – 5-та в Європі), сьогодні одна з найгірший – слабкіших.

За минулі роки такого «вдалого» господарювання ми втратили: морський та рибпромисловий флот, промисловість, зокрема, такі унікальні та значущі для економіки галузі, як: літако-, судно-, ракето-, верстатобудування та ін. Наявністю таких галузей і підприємств у структурі власної економіки може похвалитись лише 4-5 країн Європи. Достатньо сказати, що в Одесі на той час ефективно працювало більш ніж 100 великих і середніх промислових підприємств, які експортували свою продукцію більш ніж у 50 країн світу, а на них працювало більш ніж 500 тис. кваліфікованих працівників – інженерів, конструкторів, технологів, не враховуючі чисельну когорту моряків, які працювали на вітчизняних морських судах. А ми їх з легкістю знишили під егідою демократії, політики приватного капіталу та усунення держави від економічного регулювання. Сьогодні ми беремось за реформування останньої галузі, що ще жевріє в нашій економіці, – сільського господарства та землі. На досвіді наших попередніх «успіхів» можна прогнозувати відповідні результати.

Такі негативні наслідки розвитку України як самостійної держави та її матеріальної бази – національної економіки, яка, як відомо, складається з багатьох галузей, мають багато причин, а головна з них – відсутність у влади цілеспрямованої науковообґрунтованої концепції подальшого розвитку національної економіки.

І якщо на самому початку ми ставили за мету побудову соціально-орієнтованої сильної держави, то сьогодні після багатьох соціальних потрясінь, ми отримали роздріблену державу з монополізованою в основних галузях економікою, при відсутності урядової відповідальності, з низьким рівнем життя населення.

Протягом всього часу свого існування колектив Інституту і відділу спрямував свої зусилля не тільки на розв'язання наукових проблем, але й на доведення до розуміння Уряду держави необхідності залучення національної науки до розробки інституціональної бази та обґрунтованих національних, галузевих та регіональних програм економічного розвитку. На жаль, ейфорія закордонного досвіду та тиск різних радників та сумнівних експертів за підтримки олігархічних кланів часто сприяли неввірено прийнятим рішенням та ввели суспільство у нескінчений сумбур непідготовлених та необґрунтованих реформ. Виник певний вакуум між державними органами управління та наукою. При цьому влада почала сприймати науку і наукові установи як щось зайве, що заважає працювати і виконувати сторонні завдання, що виразилось у стабільному зменшенні державних замовлень на виконання науково-дослідних розробок (НДР) і відповідно їх фінансування.

Якщо порівняти два періоди відношення влади і науки (тобто до 1990 року і після) на прикладі нашого Інституту, то таке порівняння буде не на користь останнього. Це стосується і таких критеріїв як: широта охоплення дослідженнями різних галузей економіки, бюджетного та госпрозрахункового замовлення НДР і відповідно їх фінансування, можливість та доступність інформації, сприймання владою та реалізація запропонованих рекомендацій і ефект від їх впровадження.

За такими критеріями розглянемо діяльність відділу у структурі Інституту. Відділ ринкових механізмів та структур було створено у 1970 році, його очолив відомий вчений-економіст у галузі економіки підприємств д.е.н., професор Леонід Веніамінович Барташов.

У відповідності зі своїми основними науковими напрямками спочатку відділ називався «Відділ економіки та організації виробництва», а в 1991 році у зв'язку з новими завданнями, що були поставлені перед економічною наукою і Інститутом, відділ перейменовано на «Відділ ринкових механізмів та структур».

Розвиток наукових досліджень і досягнень відділу можна умовно розділити на 5 етапів, які сформувались згідно з важливістю завдань держави щодо економічного розвитку і відповідного спрямування наукових досліджень відділу:

1-й етап – 1970-1980 рр. – методологічне та методичне забезпечення розвитку економіки галузей народного господарства, вдосконалення організації виробництва та впровадження досягнень науково-технічного прогресу в практику.

2-й етап – 1980-1990 рр. – розвиток теоретико-методичного забезпечення функціонування суднобудівного та судноремонтного виробництва, а також початок досліджень формування портово-промислових комплексів.

3-й етап – 1990-2000 рр. – дослідження та теоретичне узагальнення трансформаційних процесів в економіці України, зокрема приватизації, структурної перебудови та роздержавлення.

4-й етап – 2000-2020 рр. – розгортання досліджень з теорії товарних ринків, теоретичне та методологічне забезпечення функціонування національних товарних ринків та обґрунтування інтеграційних механізмів їх відтворювального розвитку.

При виконанні кожного із етапів формувалася наукова тематика певного напрямку. На протязі 1970-1980 рр. у відділі перевага надавалася розробці теоретичних положень, методологічних підходів та напрямків удосконалення організації виробництва на підприємствах машинобудівної галузі.

Значну увагу на першому етапі приділено розробці методичних підходів до оцінки ефективності використання нової техніки та нових технологічних процесів. Під керівництвом професора Л. В. Барташова були розроблені методи такої оцінки та запропонована нормативна база (собівартість машино-години) для оперативного використання в техніко-економічних розрахунках на машинобудівних підприємствах. Крім того, науковим колективом відділу було обґрунтовано і запропоновано методи підвищення техніко-організаційного рівня виробничих підприємств, як інформаційної бази пошуку ефективних шляхів планування їх розвитку [1; 2].

У період 1980-1990 рр. значне місце в тематиці досліджень відділу займали проблеми вдосконалення організації і підвищення ефективності, пов'язаних з морським транспортом, зокрема суднобудівних і судноремонтних заводів.

На основі теоретичних узагальнень для підприємств суднобудівної галузі була розроблена методика до вибору і розрахунку фактичних значень виробничих параметрів, що визначають напрямок і ступінь їх розвитку відповідно до розрахункових (нормативних) можливостей підприємств і функціонуванням їх в оптимальному режимі. В рамках рішення цієї проблеми ученими відділу обґрунтовані нові методичні розробки в сфері планування, оцінки й аналізу рівня економічної ефективності механообробних виробництв на суднобудівних підприємствах, засновані на використанні сформульованої концепції визначення інтегрального показника оцінки економічної ефективності.

Важливе місце в дослідженнях відділу в цей період займали дослідження, спрямовані на вдосконалення комплексного обслуговування основного виробництва підприємств, зокрема, судноремонтних заводів. Результати досліджень у цьому напрямку мали важливе науково-теоретичне та народногосподарське значення, оскільки вдосконалення та підвищення ефективності судноремонту в значній мірі визначали зростання вантажообігу флоту країни і зниження транспортних витрат у процесі перевезення вантажів.

Розробки відділу у сфері підвищення ефективності галузей, пов'язаних з морським транспортом, одержали високу оцінку в частині їх практичного використання і економічної ефективності. Наприклад, впровадження рекомендацій з удосконалення обслуговуючих виробництв на підприємствах Мінморфлоту дозволило отримати фактичний економічний ефект за 1981-1985 рр. у розмірі більше 600 тис. руб. [3; 4].

У 80-роки в Українському Причорномор'ї активно почали формуватись припортові промислові зони на базі торгових портів: Іллічівського, Південного, Бугського та ін. Відповідно до нових тенденцій у розвитку приморських регіонів науковцями відділу досліджувались актуальні питання взаємодії портів з припортовою промисловістю, обґрунтовувались методичні засади проектування портово-промислових зон.

Результати досліджень відділу дозволили встановити провідну роль та функції портово-промислових комплексів у розвитку зовнішньої торгівлі країни, розробити базові принципи посилення експортної спеціалізації портово-промислових комплексів на засадах міжрегіонального економічного співробітництва та використання переваг міжнародного розподілу праці. Подальші дослідження з даної проблеми були спрямовані на підвищення конкурентоспроможності морегосподарського комплексу та створення виробничих комплексів з доробки товарів з урахуванням спеціалізації припортових зон.

Наукові розробки, які виконувались у відділі за період 1990-2000 рр., були спрямовані на дослідження соціально-економічних трансформацій громадського життя та економічних відносин в країні [5].

Значні дослідження відділу цього етапу були присвячені освоєнню та адаптації до умов українських реалій ринкових механізмів управління виробництвом та організації діяльності вітчизняних підприємств. Результатами таких досліджень стали розроблені та запропоновані підприємствам методичні рекомендації з маркетингу, менеджменту, бізнес-планування фірми.

Важливим напрямком у дослідженнях відділу цього періоду був пошук ефективних шляхів регулювання національної економіки перехідного періоду, що передував наступному за ним періоду ринкової економіки. Результати досліджень відділу були використані в процесі розробки «Стратегії економічного і соціального розвитку Одеської області до 2015 року», «Програми розвитку зовнішньоекономічної діяльності Одеської області до 2015 року», щорічних «Програм соціально-економічного розвитку Одеської області».

Саме в цих дослідженнях працівники відділу наполягали і доводили необхідність і можливість спрямування державної економіки в процесі її реформування у бік соціально-орієнтованої моделі [5].

Наприкінці 90-х рр. науковці відділу одними з перших розробили концептуальні засади формування в Україні відкритої економіки на основі спільного підприємництва та створення вільних економічних зон. Були сформовані фундаментальні засади узгодження державних та регіональних інтересів розвитку економіки з залученням іноземного капіталу.

Практичним напрямом реалізації стратегії стали розроблені пропозиції стосовно створення вільних економічних зон в Одесі, Рені, Ізмаїлі, Іллічівську (Чорноморську), Миколаєві, Південному, Скадовську, Керчі та ін., а також Концепції формування відкритої економіки в межах Одеської, Миколаївської, Херсонської областей та АР Крим [4 – 6].

З офіційним визнанням ринкової економіки України продовжувався період економічних реформ. Саме на цей період припадає значне падіння темпів економічного розвитку, яке намітилось наприкінці 90-х – на початку 2000-х років, а також девальвація національної грошової одиниці.

Відповідно, дослідження відділу не могли оминати ці економічні процеси, що відбувались у країні, а тим більше, дати їм оцінку та спробувати знайти причини цих негативних явищ та шляхи їх подолання.

Учені відділу висунули гіпотезу, що причини кризи того часу полягають у структурі національної економіки, тобто її невідповідності ринковим принципам та механізмам управління. Йдеться про те, що відтворювальну структуру національної економіки ринкового типу складають ринки реального сектору економіки – товарні ринки. По-друге, існуючі товарні ринки, які функціонують у національній економіці, за структурою, функціями та відносинами між суб'єктами, не відповідають класичним вимогам до таких ринків, що передбачають наявність конкуренції, рівноправності у відносинах між всіма суб'єктами, врахування інтересів споживачів і наявності зворотніх зв'язків, відсутність бар'єрів тощо.

Отже, відсутність таких характеристик національних ринків робить їх неефективними як з позиції державних інтересів, так і з позиції інтересів споживачів.

Саме це спонукало спрямувати вектор дослідження відділу в русло вивчення теорії і практики функціонування ринків товарів і послуг та пошуку шляхів підтвердження гіпотези відносно того, що вони є головними структуроутворюючими елементами національної економіки та виконують у ній базову відтворювальну функцію. У ході досліджень за цим напрямком були запропоновані методичні принципи реформування механізмів державного регулювання продовольчих ринків, які орієнтовані на забезпечення національної продовольчої безпеки.

Розробки учених відділу отримали позитивну оцінку в Міністерстві аграрної та продовольчої політики України.

Дослідження наступного етапу базувалась на наукових принципах випереджального розвитку товарних ринків, як найбільш бюджетоформуючих та ефективних структур економічного розвитку держави, та спрямовані на подолання кризових явищ і забезпечення економічного зростання.

У відділі було розроблено методологію дослідження товарних ринків, що передбачає аналіз їх секторної структури та моделювання міжсекторних балансів товарних потоків, доданої вартості, рентабельності, цін, податків тощо. Запропонована науковцями відділу методологія секторного аналізу інтегрованих товарних ринків, яка базується на оцінці складових етапів ринкового процесу відтворення та побудові міжсекторних балансів, була успішно апробована на прикладі стратегічних ринків України, зокрема, енергетичних, продовольчих (зернових, ринків винограду, цукру, молока та продуктів їх переробки).

Запропоновано новий методологічний підхід до регулювання ринків – селективне регулювання. Науковцями відділу розроблено методологічний підхід до відновлення відтворювальної функції товарних ринків на основі ефективного розподілу фінансових потоків як джерела оновлення капіталу та забезпечення економічного зростання шляхом: перегляду методики нарахування амортизації, диференціації оподаткування на основі розробленої методики моніторингу рівня прибутковості господарюючих суб'єктів у різних секторах товарних ринків та диверсифікації торгового капіталу у виробничий сектор. Дана методика використовується Союзом підприємців Одеської області при розробці регуляторних механізмів активізації ділової активності в регіоні [6, 7].

Ученими відділу виконані дослідження з удосконалення основних положень політики енергозбереження в регіонах, як доміанти розвитку ринку електроенергії на шляху до поліпшення стану енергоспоживання і стабілізації роботи підприємств. Запропоновано концепцію рішення проблеми планування енергозбереження з акцентом на формування відповідних програм на мікро- і мезорівні. Практична значимість даного наукового напрямку досліджень була посилена прикладними результатами розробки економіко-математичної моделі підвищення конкурентоспроможності енергозабезпечуючих підприємств, що виконувалась на замовлення суб'єктів енергоринку [8].

У відділі продовжується апробація запропонованого методу секторного аналізу товарних ринків, при цьому основний акцент досліджень зміщено на визначення та нівелювання «вузьких» місць у відтворювальному процесі з метою відновлення цінових паритетів (справедливий розподіл фінансових потоків) між секторами товарного ринку і розбудови оптимальних логістичних схем товароруку в ринку. На основі секторного моделювання та аналізу стратегічних агропродовольчих ринків ученими відділу було обґрунтовано доцільність розробки і прийняття Кабінетом Міністрів України Цільової державної програми створення мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції, як домінуючого напрямку розвитку ринків сільськогосподарських товарів.

За участю й ініціативою співробітників відділу розроблено проект Закону України «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції». Було доведено, що створення мережі оптових ринків сприятиме формуванню ефективних логістичних ланцюгів агропродовольчої продукції та її просуванню від товаровиробника до споживача. Запропоновану концепцію було використано в ході розробки низки інвестиційних проектів і бізнес-планів будівництва регіональних оптових ринків сільгосппродукції.

У національній та глобальній економічних системах посилюється взаємозв'язок і взаємозалежність різних типів ринків, що спонукало учених відділу до розвитку теорії товарних ринків у аспекті дослідження систем суміжних ринків. З цією метою розроблено теоретичний базис функціонування систем вертикально суміжних ринків на основі проведеної їх класифікації і визначено глибину внутрішньої інтеграції ринків у національну економіку та інтенсивність руху внутрішньо і зовнішньо спрямованих товарних потоків з акцентом на їх оптимізацію в контексті реалізації державних економічних інтересів [8 – 11].

Прикладні результати досліджень щодо підвищення ефективності функціонування та регулювання інтегрованого ринку зерна та продуктів його переробки використані в діяльності Департаменту науково-освітнього забезпечення АПВ та розвитку сільських територій та Департаменту продовольства Міністерства аграрної політики та продовольства України, Державної інспекції сільського господарства України, Департаменту агропромислового розвитку Одеської обласної державної адміністрації в ході модернізації діючого механізму

регулювання ринків, а також у стратегіях і програмах розвитку агропродовольчих ринків України.

Починаючи з 2016 р. ученими відділу значна увага приділялась дослідженню процесів економічної інтеграції товарних ринків та її механізмів. Спрямування досліджень, розпочатих ще у 2008 р., в цьому напрямку обумовлено тим, що саме в цей період Україна вступила до СОТ, підписавши не зовсім сприятливі для себе умови, що обумовило низку негативних тенденцій розвитку вітчизняних товарних ринків, зокрема: втрату конкурентоспроможності вітчизняних виробників на деяких внутрішніх ринках. Це обумовило необхідність детального вивчення проблем, що виникли у зв'язку з відкриттям українських ринків, послабленням та зняттям бар'єрів входження на них імпортованих товарів.

Ученими відділу вперше висунуто і доведено гіпотези, які полягають в тому, що:

- впровадження інтеграційних механізмів, стимулюючих приріст доданої вартості у секторах стратегічних товарних ринків, сприяє сталому розвитку національної економіки за умови розвинутого інституційного середовища;

- ринкова інтеграція, як форма економічної інтеграції, має подвійну мету – забезпечення сталого розвитку товарних ринків та формування ефективної зовнішньоекономічної інтеграції ринків.

У ході доведення цих гіпотез зроблені висновки про необхідність збалансування внутрішньої і зовнішньої компонент інтеграційної політики держави із забезпеченням пріоритету її економічних інтересів.

Відповідно для цього науковцями відділу зроблено теоретичне узагальнення та запропоновано методологічний підхід до інституційного забезпечення ринкової інтеграції, орієнтовану на формування розвинутої системи інститутів та інституцій (державних, недержавних, міжнародних) та взаємодій між ними, які сприяють реалізації ринкових інтеграційних механізмів [9].

У подальших дослідженнях ученими відділу особливу увагу приділено питанням формування та розвитку логістичних систем та логістичній формі інтеграції, що дозволило започаткувати новий напрям у теорії товарних ринків – ринкову логістику [11].

Необхідність досліджень проблеми формування ефективної логістики товарних ринків в сучасних умовах обумовлена завданням зниження логістичних витрат вітчизняних товаровиробників та їх ефективної інтеграції в глобальні ланцюги доданої вартості, яка

передбачає зміну сировинного вектору експорту на готові вироби освоєння перспективних зовнішніх ринків збуту вітчизняних товарів з високою доданою вартістю, оптимізацію маршрутів їх товароруку в логістичних ланцюгах.



Співробітники відділу: пров. інж. Щокін Ю.В., д.г.н., проф. Дергачов В.О., к.е.н. Циналевська І.А., к.е.н. Ажнакін С.Г., д.е.н. Лисюк В.М., д.е.н. Лайко О.І., к.е.н. Нікішина О.В., акад. НАН України Буркинський Б.В., к.е.н. Антонюк П.О., к.е.н. Тараканов М.Л., 2015 р.

Науковцями відділу розроблено теоретичні засади формування ефективної ринкової логістики, обґрунтовано багаторівневу систему принципів формування ефективних логістичних ланцюгів товарних ринків на основі конвергенції чотирьох наукових підходів (відтворювального, інтеграційного, регуляторного та екологічного), їх взаємозв'язку й взаємообумовленості, єдиної відтворювальної основи. Удосконалено класифікацію логістичних ланцюгів товарних ринків і логістичних операцій, встановлено закономірність багатофункціональної сутності логістичної операції. Розвинуто теоретичні положення в частині визначення складових процесу управління ринковими логістичними ланцюгами з акцентом на участь

держави у формуванні базових ланок ланцюгів стратегічних товарних ринків для оптимізації загальної доданої вартості, на оптимізацію управління наскрізними матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками та їх просторово-часове балансування в ринкових ланцюгах.

Сучасний вектор державної ринкової політики визначається активізацією програм національної адаптації Цілей Сталого Розвитку. Вони визначають спрямування регуляторних заходів на подолання бідності, забезпечення зайнятості й добробуту населення, захист навколишнього середовища тощо. У цьому контексті вагомим значення набуває розвиток теорії товарних ринків в напрямі «зеленого» зростання, що обумовило необхідність нових теоретико-методичних та прикладних досліджень становлення і розвитку «зелених» процесів відтворення у секторній моделі товарного ринку.

У відділі працювали науковці зі значним досвідом роботи, доктори наук: Барташов Л.В., Зайцев О.П., Мірошников П.С., Лисюк В.М., Осипов В.М., Лазарева Є.В., Дергачов В.О., Валуєв Б.І., Захарченко В.І., а також кандидати наук: Свірідова С.С., Жеребіна Н.Є., Празднічних А.Г., Карножицька С.О., Книжник Ю.М., Кухарська Н.О., Степанко Є.Ф., Брєвнов О.О., Медяна А.М. та інші.

У межах виконання науково-дослідних робіт відділу було підготовлено та успішно захищено низку дисертацій на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук (Осіпов П.В., Осипов В.М., Шарко М.В., Ганганов В.М., Ісаченко Д.А., Ткач К.І., Валуєв Ю.Б., Лисюк В.М., Лайко О.І., Нікішина О.В.) та кандидата економічних наук (Брєвнов О.О., Бутін Є.П., Степаненко Є.Ф., Свірідова С.С., Жеребіна Н.Є., Антонюк П.О., Циналевська І.А., Чмут А.В., Ажнакін С.Г., Серов О.О. та ін.).

Отримані наукові та науково-прикладні результати відділу співробітники впроваджують в освітній процес закладів вищої освіти м. Одеси. На базі відділу діє філія кафедри маркетингу Одеського національного політехнічного університету, в рамках якої студенти під керівництвом співробітників відділу здійснюють наукові дослідження, готують наукові публікації та магістерські проекти, проходять виробничу та переддипломну практику, залучаються до виконання фундаментальних та прикладних досліджень, спрямованих на розв'язання теоретичних проблем та розробку науково-практичних рекомендацій щодо розвитку стратегічних товарних ринків та розробки механізмів регулювання ринкових процесів. Після успішного

проходження стажування найкращі студенти вступають до аспірантури ІПРЕЕД НАН України.

Наукові дослідження співробітників відділу використовуються в діяльності Управління аграрної політики Одеської державної Адміністрації, Асоціації міст України, інших профільних та громадських організацій Одеської області.



Після обговорення наукових результатів відділу: к.е.н. Тараканов М.Л., к.е.н. Топалова І.А., д.е.н. Нікішина О.В., д.е.н. Лисюк В.М., пров. інж. Щокін Ю.В., к.е.н. Антонюк П.О., 2020 р.

Іншими заходами, в яких приймали участь працівники відділу в рамках Канадсько-українського проекту з підтримки торгівлі і інвестицій (CUTIS), було проведення тренінгу «Практичні аспекти експорту до Канади» та Світове бізнес-кафе «Жіноче підприємництво: вихід на зовнішні ринки». Також науковці відділу приймали безпосередню участь у круглому столі «Пошук шляхів запобігання економічному та політичному банкрутству України», який було організовано Одеською регіональною торгово-промисловою палатою та Делегацією об'єднання «Українська Бізнес Ініціатива».

За підтримки Асоціації міст України, Асоціації підприємств промислової автоматизації України, ТОВ «Компанія Енергопрогрес» та Суспільної екологічної ради науковці відділу приймали участь у створенні регіонального центру 4.0 «Хмаринка відкритої науки у Європі» в Одесі: виклики та перспективи розвитку, де були внесені пропозиції щодо розбудови інфраструктурного сектору переробки побутових відходів. Також працівниками відділу внесені пропозиції щодо створення Технологічного кластеру Одеського регіону, презентація якого була здійснена на платформі Одеської регіональної торгово-промислової палати, ОНАЗ імені А.С. Попова та ТОВ «Гофер». Працівниками прийнято участь у конференції «Регіональний ринок послуг бізнес-консультанта» на базі Одеської регіональної торгово-промислової палати у рамках ініціативи EU4Business Європейського Союзу за підтримки Європейського банку реконструкції та розвитку.

Висновки. Перспективи подальших досліджень відділу полягають у розробці теоретико-методологічних підходів до оцінки ефективності функціонування національних товарних ринків у глобальному економічному просторі для проведення міждержавних ринкових порівнянь, визначення сучасних тенденцій і проблем їх відтворювального розвитку, обґрунтування механізмів та заходів ефективної інтеграції вітчизняних товарних ринків до глобальних ланцюгів доданої вартості.

Результати наукових досліджень, що проводилися у відділі, знайшли відображення в 60 монографіях, 10 навчальних посібниках, 10 брошурах, 20 електронних виданнях, понад 500 наукових статтях та викладені в понад 200 аналітичних і доповідних записках, які були направлені інституціям національного та регіонального рівнів і одержали позитивні відгуки.

Список використаних джерел

1. Барташев Л. В. Конструктор и экономика. М.: Экономика, 1977. 224 с.
2. Барташев Л. В. Техничко-организационный уровень производства: определение, экономическая оценка, анализ. АН УССР, Ин-т экономики, Одес. отд. К.: Наукова думка, 1979. 190 с.
3. Барташев Л. В. Технолог и экономика. М.: Машиностроение, 1983. 152 с.

4. Дергачев В. А. Черноморский район экономического сотрудничества. НАН Украины, Институт проблем рынка и экономико–экологических исследований; Одесская областная государственная администрация. Одесса, 1992. 81 с.

5. Лысюк В. М., Исаченко Д. А., Зазарченко В. И. Регулирование экономики переходного периода / под общ. ред. Чл.-кор. НАН Украины Буркинського Б. В. Одесса : ИПРЕЕД НАН Украины, 2000. 264 с.

6. Стратегія розвитку промислового комплексу регіону: Орієнтири, ресурси, обмеження: монографія / за ред. Букринського Б. В., Лисюка В. М. Одеса: ИПРЕЕД НАН України, 2008. 321 с.

7. Лайко О. І. Інвестиційний потенціал регіону: використання та непродуктивний відтік капіталу: монографія / за ред. Б. В. Буркинського. Од.: ИПРЕЕД НАН України, 2009. 433 с.

8. Оборина Е. В. Антикризисные стратегии развития региональной энергетики: монография / под. ред. В. Н. Степанова; НАН Украины, Ин–т пробл. рынка и эконом.–эколог. исслед. Од.: Феникс, 2010. 288 с.

9. Коваленко М. А., Лисюк В. М. Формування доданої вартості транснаціонального продукту. Херсон, 2010. 286 с.

10. Лысюк В. М. Воспроизводственная функция товарных рынков. Од.: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2011. 235 с.

11. Лысюк В. М. Организация товарного рынка: теория и практика. Saarbrücken, Deutschland: LAP LAMBERT, 2014. 224 с.

12. Нікішина О. В. Механізми регулювання інтегрованого зернового ринку: монографія. НАН України, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень. Одеса: ИПРЕЕД НАН України, 2014. 450 с.

13. Буркинський Б. В., Лисюк В. М., Нікішина О. В. та ін. Інтеграційні механізми розвитку товарних ринків: монографія / за ред. Б.В. Буркинського. Одеса: ИПРЕЕД НАНУ, 2019. 244 с.

14. Тараканов М. Л. Регіональні логістичні системи: проблеми формування і розвитку: монографія. Одеса: ИПРЕЕД НАН України, 2013. 308 с.

15. Логістика товарного ринку: монографія / за ред. Б. В. Буркинського, В. М. Лисюка. Одеса: ИПРЕЕД НАН України, 2018. 244 с.

16. Топалова І. А. Теоретичні засади розвитку ринкової логістики у регіональному вимірі: брошура. Одеса: ИПРЕЕД НАН України, 2019. 52 с.

Оксана Нікішина,

доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
завідувач відділу ринкових механізмів та структур
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України (м. Одеса)

ЛОГІСТИКА ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ У РИНКОВОМУ ВИМІРІ

***Анотація.** Розроблено типологію логістичних ланцюгів товарних ринків, доповнено традиційну класифікацію логістичних операцій ознакою зміни споживчої вартості товару. Вперше обґрунтовано закономірність багатofункціональної сутності логістичної операції, яка полягає у збереженні, нарощуванні та перетворенні споживчої вартості товару у процесі його руху за ланками логістичного ланцюга товарного ринку, що супроводжується зростанням загальної ринкової доданої вартості. Наголошено, що збереження споживчої вартості товару є однією з базових функцій ринкової логістики.*

***Аннотация.** Разработана типология логистических цепей товарных рынков, дополнена традиционная классификация логистических операций признаком изменения потребительской стоимости товара. Впервые обоснована закономерность многофункциональной сущности логистической операции, которая заключается в сохранении, наращивании и преобразовании потребительской стоимости товара в процессе его движения по звеньям логистической цепи товарного рынка, что сопровождается ростом общей рыночной добавленной стоимости. Отмечено, что сохранение потребительской стоимости товара является одной из базовых функций рыночной логистики.*

Вступ. Забезпечення ефективного функціонування стратегічних товарних ринків передбачає оптимізацію створення ринкової доданої вартості, яка є джерелом і головним ресурсом відтворювального розвитку національної економіки. В умовах обмеженості резерву зниження витрат суб'єктів ринку для нарощування доданої вартості першочергового значення набуває завдання ефективного використання логістичного потенціалу товарних ринків. В Україні логістична складова в ВВП є досить високою – 30-35%, тоді як в розвинених країнах вона складає 10-15 % і менше. Пошук шляхів скорочення

логістичних витрат передбачає організацію ефективного товароруху в стратегічних товарних ринках країни, актуалізуючи необхідність нових досліджень методологічних засад ринкової логістики.

Постановка проблеми. На відміну від логістики підприємств (мікрорівень), орієнтованої на реалізацію економічних інтересів суб'єктів господарювання, логістика товарних ринків (макрорівень) базується на узгодженні економічних інтересів суб'єктів ринку, споживачів та держави, передбачає використання відтворювального підходу до розбудови ефективних логістичних ланцюгів товарних ринків (далі – ЛЛТР) та нових систем управління наскрізним матеріальним потоком. При цьому головним критерієм ефективності ЛЛТР постає оптимізація не ланкової (локальної), а загальної ринкової доданої вартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади розвитку мікрологістичних систем висвітлені в наукових працях О. П. Величко, О. Б. Гірної, Н. Ю. Глинського, Є. В. Крикавського, М. А. Окландера, Ю. В. Пономарьової, Н. І. Чухрай та інших науковців. Методологічні основи формування логістики товарного ринку розроблені ученими відділу ринкових механізмів та структур Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України [1, 2, 3]. Водночас недостатньо вивченим залишається питання інтеграції логістики доданої вартості і логістики товарного ринку, визначення закономірностей у процесі створення доданої і споживчої вартості за ланками ЛЛТР.

Мета статті – обґрунтування теоретичних положень логістики доданої вартості у ринковому вимірі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи відтворювальну природу й мету логістичного ланцюга товарного ринку, дану категорію можна визначити як лінійно впорядковану (оптимізовану) сукупність ланок з переміщення матеріальних і пов'язаних з ними фінансових та інформаційних потоків на шляху від первинного джерела сировини до кінцевого споживача готової продукції й переробки відходів, яка забезпечує розширене відтворення товароруху в ринку. Логістична ланка представляє собою функціонально відокремлену типову складову ЛЛТР, яка виконує відповідне завдання в процесі відтворення товароруху в ринку: транспортування, складування, доробка, розподіл тощо.

Логістичні ланцюги в залежності від територіальних (географічних) меж товарного ринку можуть бути внутрішніми й

зовнішніми (таблиця 1). У свою чергу, внутрішні ЛЛТР поділяються на локальні (територія певного району, міста), регіональні й державні. За ознакою розподілу ринкових сил, залежно від ролі транснаціональних корпорацій і незалежних постачальників, ринкові логістичні ланцюги (передусім, зовнішні) поділяють на «мотивовані виробником» (producer-driven) та «мотивовані покупцем» (buyer-driven). Для першого типу ЛЛТР притаманні висока фрагментація виробничого процесу, збірка високотехнологічної продукції у кількох країнах, контроль процесу провідним підприємством, впровадження науково-технічних розробок. Головна компанія у ланцюгах другого типу, як правило, зосереджує свою діяльність на маркетингу та продажах, володіє невеликою кількістю власних виробничих підприємств, однак має розгалужену мережу незалежних постачальників [4, с.24-25].

За організаційно-правовою формою суб'єктів (учасників) ланцюгів виділяють корпоративні й кооперативні ЛЛТР (див. табл. 1). Незважаючи на спільний цільовий орієнтир – контроль ринкового логістичного ланцюга – метою корпоративних ланцюгів є максимізація прибутків, метою кооперативних ланцюгів – мінімізація логістичних витрат членів кооперативу. Виділені типи логістичних ланцюгів притаманні, передусім, внутрішнім аграрним ринкам.

За спрямованістю руху матеріального і пов'язаних з ним фінансового та інформаційного потоків ринкові логістичні ланцюги доцільно розділити на три види: ЛЛТР з прямими, зворотними та комбінованими зв'язками.

Таблиця 1

Класифікація логістичних ланцюгів товарних ринків*

Ознаки класифікації	Види ринкових логістичних ланцюгів та їх характеристика
<p>1. Географічні (територіальні) межі товарного ринку</p>	<p>1. <i>Внутрішні</i> – формуються в географічних (територіальних) межах держави. У залежності від територіальної ознаки внутрішні ЛЛТР можуть бути <i>локальними, регіональними та державними</i>.</p> <p>2. <i>Зовнішні</i> – територія формування та функціонування ланок ринкового логістичного ланцюга виходить за межі держави. Йдеться про <i>світові</i></p>

	(глобальні) логістичні ланцюги товарних ринків.
2. Розподіл впливу суб'єктів ринку (ринкових сил)	<p>1. Логістичні ланцюги, «<i>мотивовані виробником</i>» (producer-driven) – створюються у високотехнологічних секторах (виробництві напівпровідників, електроніки, автомобільній та фармацевтичній промисловості).</p> <p>2. Логістичні ланцюги, «<i>мотивовані покупцем</i>» (buyer-driven) – формуються навколо великих підприємств роздрібною торгівлі, орієнтовані на виробництво переважно споживчих товарів (одяг, текстиль, взуття, господарські товари тощо).</p>
3. Організаційно-правова форма суб'єктів ланцюга	<p>1. <i>Корпоративні</i> логістичні ланцюги – послідовні етапи постачання, виробництва й розподілу товарів знаходяться в межах одно- чи декілька осібного контролю.</p> <p>2. <i>Кооперативні</i> логістичні ланцюги – послідовні етапи постачання, виробництва й розподілу товарів контролюються через демократичне управління та багатоосібне рівноправне співволодіння.</p>
4. Спрямованість руху матеріального потоку	<p>1. Логістичні ланцюги з <i>прямими зв'язками</i>, в яких керований матеріальний потік рухається в одному напрямку.</p> <p>2. Логістичні ланцюги зі <i>зворотним зв'язком</i>, в яких переміщуються зворотні матеріальні потоки (рух відновлювальних матеріальних об'єктів, наприклад, запасних частин, переробка відходів виробництва).</p> <p>3. Логістичні ланцюги 3</p>

	комбінованими зв'язками, які включають альтернативні траєкторії руху матеріального потоку, в т.ч. що дублюють один одного.
5. Відтворювальна спроможність	<p>1. <i>Високорозвинений ЛЛТР</i> – орієнтований на виробництво та розподіл товару кінцевого споживання з максимальною доданою вартістю.</p> <p>2. <i>Середньорозвинений ЛЛТР</i> – містить у своїй структурі недостатньо розвинені ланки, діяльність яких не забезпечує максимізацію доданої вартості у ринковому ланцюгу.</p> <p>3. <i>Нерозвинений ЛЛТР</i> – відсутність однієї або декількох ланок у структурі ланцюга, що продукує втрати доданої вартості в системі.</p>

*Розроблено автором із використанням джерел [4, 5].

За ознакою відтворювальної спроможності ми пропонуємо виокремити три типи ринкових логістичних ланцюгів (див. табл. 1). У *високорозвинених ЛЛТР* здійснюється процес виробництва, розподілу та споживання товару кінцевого споживання, що забезпечує максимізацію доданої вартості в ринку та реалізацію економічних інтересів держави. У структурі *середньорозвинених ЛЛТР* функціонують недостатньо ефективні ланки, які мають потенціал нарощування доданої вартості за умови цілеспрямованого впливу держави. *Нерозвинені ЛЛТР* характеризуються відсутністю однієї або декількох логістичних ланок, що продукує втрати доданої вартості в системі. Формування ефективної логістики товарних ринків передбачає формування множини високорозвинених ЛЛТР та їх взаємодій між собою для відтворювального розвитку національної економіки.

Оскільки головним ресурсом і джерелом економічного зростання держави є *додана вартість*, розглянемо більш детально процес продукування її логістичної складової в ланках ринкового ланцюга. Додана вартість товару формується в процесі здійснення *логістичної операції*, яка представляє собою відособлену сукупність дій,

орієнтовану на перетворення матеріального потоку. Логістична операція являє собою завершену дію в межах ланки ЛЛТР, яка не спроможна до подальшого розукрупнення.

Основою дослідження логістичної природи доданої вартості є логістична операція, яка забезпечує перехід (трансформацію) матеріального потоку із одного стану в інший, що супроводжується зміною вартісних, часових і просторових параметрів товарообмінної операції.

У залежності від ознаки переходу права власності на товар логістичні операції поділяються на односторонні й двосторонні (рис. 1). Логістичні операції, виконувані шляхом взаємодії ланок ланцюгів різних товарних ринків (наприклад, у ході постачання матеріалів і сировини для виробництва товарів релевантного ринку), називаються зовнішніми; логістичні операції, виконувані всередині ланцюга одного товарного ринку, є внутрішніми. У залежності від природи потоку можна виділити логістичні операції з матеріальним, інформаційним та фінансовим потоком. Деякі учені ідентифікують четвертий вид потоку – сервісний (потік послуг).

Традиційну класифікацію логістичних операцій ми пропонуємо доповнити ознакою зміни споживчої вартості товару (далі – СВТ), за якою можна виділити три види операцій (див. рис. 1):

- 1) *із збереженням СВТ;*
- 2) *із нарощуванням СВТ;*
- 3) *із перетворенням СВТ.*

Перший вид логістичних операцій є домінуючим у ринкових логістичних ланцюгах, він передбачає збереження якісних параметрів і корисних властивостей товару у процесі його руху від первинного джерела сировини до кінцевого споживача готової продукції.

Нарощування СВТ відбувається в ході здійснення операцій із доробки товару, яка покращує його корисні властивості. Перетворення СВТ передбачає трансформацію матеріального потоку у товар із новими споживчими властивостями (наприклад, переробка відходів у енергетичний ресурс).



Рис.1. Класифікація логістичних операцій у ланцюгах товарних ринків*

Розроблено автором із використанням джерел [6, 7].

При цьому логістична компонента доданої вартості, ресурсну структуру якої формують прибуток і заробітна плата працівників, зростає в ході реалізації логістичних операцій як із збереженням, так із нарощуванням та перетворенням споживчої вартості товару. Дана авторська позиція дещо відрізняється від класичних концепцій логістики.

Концепція Value added logistics (*логістика доданої вартості*) базується на такому твердженні: будь-яка логістична операція додає вартість товару або послугі, однак нарощування вартості ще не означає додавання цінності (корисності) з позиції споживача. При цьому нарощування доданої вартості відбувається за рівня логістичного сервісу, вищого базового. Концепція логістики доданої вартості визначає логістичний сервіс як процес створення істотних вигод, що містять додану вартість, у логістичному ланцюгу найбільш ефективним, з точки зору споживача, способом [7]. Відтак, в основі цієї концепції лежить поділ логістичних операцій на базові й вищі за базові;

саме останні спроможні продукувати додану вартість у логістичному ланцюгу.

Деякі учені у складі логістичної операції пропонують виокремити основні процеси, які забезпечують створення доданої вартості, та допоміжні, що взаємопов'язані з основними процесами, але додану вартість не створюють [5].

У контексті логістичного підходу учені виділяють додану вартість двох типів: для споживача (клієнта) і підприємства. Головним є клієнтоорієнтований підхід, оскільки саме клієнт є останньою ланкою ланцюга поставок. Дана ланка є результатом створення цінності на протязі усього ланцюга поставок. В такий спосіб вона стає мірою оцінювання процесу формування цінності, метою якої є пропонування клієнтові відчутної корисності. Додана вартість для підприємства пов'язана із його корисностями, які визначаються різницею між ціною продажу та рівнем понесених витрат. При цьому підприємство, яке створює значну додану вартість, сприймається як привабливий суб'єкт господарювання [8, с. 43-44; 9, с. 28-29].

В економічній літературі трактування поняття «вартість» є двохвимірним: по-перше, як виражена цінність або корисність певного блага; по-друге, як виражена в фінансах величина витрат на створення цієї цінності. Виходячи з цього, ми пропонуємо не ототожнювати, а чітко виділяти два види вартості – *споживчу й додану* – в процесі товароруху за ланками ЛЛТР. Споживча вартість формує речовий зміст товару, а додана вартість – кількісний. Такий розподіл є важливим у контексті розробки методичного забезпечення до оцінки ефективності функціонування певних ланок і усього ринкового логістичного ланцюга з використанням показника доданої вартості, що має кількісний вимір.

У межах логістичного ланцюга товарного ринку доцільно виділити ланкову і ринкову додану вартість. *Ланкова додана вартість* створюється в процесі виробництва (надання послуг) та переміщення товарів суб'єктами господарювання певної ланки (постачання матеріальних ресурсів, виробництво продукції, її складування, доробка, розподіл, реалізація та ін.), що відображає реальний внесок даної ланки у формування вартості товару (послуги) в ринку. *Ринкова додана вартість* включає суму новостворених вартостей кожної ланки логістичного ланцюга товарного ринку.

Таким чином, проведені дослідження природи логістичної компоненти вартості товару дозволяють обґрунтувати **закономірність багатofункціональної сутності логістичної операції**, яка полягає у

збереженні, нарощуванні та перетворенні споживчої вартості товару у процесі його руху за ланками логістичного ланцюга товарного ринку від первинного джерела сировини до кінцевого споживача готової продукції та переробки відходів, що супроводжується зростанням ринкової доданої вартості.

Встановлену закономірність відображає таблиця 2 шляхом ідентифікації напрямів змін споживчої й доданої вартості товару у структурних ланках ЛЛТР.

Таблиця 2

**Напрями зміни споживчої й доданої вартості товару
у логістичному ланцюгу товарного ринку [авторська розробка]**

Вартість товару	Головні ланки логістичного ланцюга товарного ринку					
	Постачання матеріалів	Виробництво товару	Складування, Транспортування	Доробка сортування пакування	Розподіл Реалізація	Утилізація, переробка відходів
Споживча вартість	Збереження	Перетворення	Збереження	Зростання	Збереження	Перетворення
Додана вартість	Зростання	Зростання	Зростання	Зростання	Зростання	Зростання

На фоні стабільного зростання доданої вартості товару в процесі його руху за ланками ринкового логістичного ланцюга відбувається, передусім, збереження споживчої вартості товару; саме ця процедура є однією з базових функцій ринкової логістики. Зростання СВТ відбувається в процесі доробки товару, його сортування й пакування, що підвищує корисність продукту з точки зору споживача. Перетворення СВТ передбачає формування нових споживчих властивостей нового товару, а саме: у ланці виробництва – продукту переробки сировинних ресурсів; у ланці утилізації й переробки відходів – енергетичних ресурсів тощо. Наявність у складі ланок логістичних операцій з виробництва й доробки товару, які збільшують його споживчу вартість, сприяє нарощуванню ринкової вартості за рахунок якісного перетворення матеріального потоку.

Висновки. У дослідженні розроблено класифікацію логістичних ланцюгів товарних ринків за 5 ознаками: (1) географічні межі ринку; (2) розподіл впливу суб'єктів ринку; (3) організаційно-правова форма суб'єктів ланцюга; (4) спрямованість руху матеріального потоку; (5) відтворювальна спроможність ланцюга. Доповнено традиційну класифікацію логістичних операцій ознакою зміни споживчої вартості

товару, за якою виділено три види операцій: із збереженням, нарощуванням і перетворенням СВТ. Вперше обґрунтовано закономірність багатofункціональної сутності логістичної операції, яка полягає у збереженні, нарощуванні та перетворенні споживчої вартості товару у процесі його руху за ланками логістичного ланцюга товарного ринку, що супроводжується зростанням загальної ринкової доданої вартості. Наголошено, що збереження споживчої вартості товару є однією з базових функцій ринкової логістики.

Визначена закономірність може отримати прикладне впровадження в ході дослідження логістичної будови певних товарних ринків та обґрунтування базових ланок ЛЛТР, в яких відбувається перетворення та нарощування споживчої вартості товару, як потенційних «точок» відтворювального розвитку ринку. Так, структуру логістичного ланцюга зернового ринку формують 7 базових ланок, при цьому перетворення СВТ відбувається в ланках вирощування зерна, виробництва зернопродуктів, переробки відходів, нарощування СВТ – в ланці доробки зерна. В інших ланках ринкового ланцюга логістичні операції виконують функцію збереження споживчих якостей товару. Забезпечення доступу індивідуальних виробників до ланки доробки й зберігання зерна, а також зміна сировинної спрямованості вітчизняного агроекспорту та зростання товаропотоків у ланці виробництва зернопродуктів є важливими завданнями держави на шляху відтворювального розвитку стратегічного зернового ринку України.

Список використаних джерел

1. Буркинський Б. В., Лисюк В. М., Тараканов М. Л. та ін. Логістика товарного ринку: монографія / за ред. Б. В. Буркинського, В. М. Лисюка. Одеса: ППРЕЕД НАН України, 2018. 244 с.
2. Буркинський Б. В., Нікішина О. В. Принципи формування ефективних логістичних ланцюгів товарних ринків: монографія. Одеса: ППРЕЕД НАН України, 2019. 80 с.
3. Буркинський Б. В., Нікішина О. В., Лисюк В. М. та ін. Методологічні засади формування ефективної логістики товарних ринків: монографія / за ред. Б. В. Буркинського, О. В. Нікішиної. Одеса: ППРЕЕД НАН України, 2020. 200 с.
4. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Перспективи участі України в глобальних ланцюгах створення вартості як засіб підвищення конкурентоспроможності в умовах транснаціоналізації виробничих відносин. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 16. С. 22–26.

5. Тараканов М. Л., Маковеев А. П. Логістичний фактор формування доданої вартості в системі товарних ринків. Економіка: реалії часу. 2015. № 2 (18). С. 28–34.
6. Пономарьова Ю. В. Логістика: вид. 2-ге, перероб. та доп. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 328 с.
7. Чухрай Н., Гірна О. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики: монографія. Львів: «Інтелект-Захід», 2007. 232 с.
8. Гірна О. Б., Глинський Н. Ю., Кобилюх О. Я. Формування доданої вартості для клієнта в ланцюгу поставок. Логістика: теорія та практика. 2012. № 1(2). С. 39–46.
9. Ciesielski M., Dlugosz J, Fuks K. i in. Zarzadzanie lancuchami dostaw. Pod red. naukowa M. Ciesielskiego. Warszawa: PWE, 2011. 190 p.

Ірина Топалова,
к. е. н., доцент, старший науковий співробітник відділу
ринкових механізмів та структур Інституту проблем ринку
та економіко-екологічних проблем НАН України,
доцент кафедри управління, фінансів та адміністрування
Одеського інституту МАУП

ВЗАЄМОДІЯ СУБ'ЄКТІВ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ НА ЗАСАДАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Анотація. У статті розглянуто питання взаємодії суб'єктів регіональної економічної системи на засадах цифровізації. Наведено форми та інтеграційні механізми взаємодії суб'єктів, які корелюються із такими процесами як: цифровізація, інтеграція, структурні перетворення, соціально-економічний розвиток регіонів.

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы взаимодействия субъектов региональной экономической системы на основе цифровизации. Приведены формы и интеграционные механизмы взаимодействия субъектов, которые коррелируются с такими процессами как: цифровизация, интеграция, структурные превращения, социально-экономическое развитие регионов.

Вступ. Сучасні умови господарювання диктують нові погляди на систему управління, взаємодію учасників бізнес-процесів, структурні перетворення, досягнення результатів діяльності суб'єктів регіональної економічної системи. Особливого значення це набуває у зв'язку з цифровізацією (діджиталізацією) всіх сфер суспільного життя [1].

Постановка проблеми. В умовах цифровізації суспільного життя та економіки зокрема, взаємовідносини суб'єктів регіональної економічної системи мають набувати більш якісних характеристик, оскільки даний розвиток суттєво змінює умови господарювання та структурні перетворення у регіонах України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасними науковцями, які досліджували питання цифровізації на підприємствах України є такі: О. А. Гриценко [5], О. Є Гудзь [7], О. В. Данніков [8], С. В. Коляденко [6], Л. О. Матвейчук [3], М. В. Руденко [2], Г. Г. Чмерук [4].

Однак, питаннями цифровізації регіонів України займається незначна когорта науковців, із яких можна виділити Т. В. Уманець та Л. І. Федулову, які, у свою чергу, мають наукові напрацювання у вигляді наукових доповідей та аналітичних записок, що робить дане питання актуальним.

Метою статті є визначення форм і методів взаємодії суб'єктів регіональної економічної системи на засадах цифровізації.

Виклад основного матеріалу. Структурні перетворення економіки регіону на засадах цифровізації визначають низку умов, які розглянемо у таблиці 1.

Таблиця 1

Умови структурних перетворень в регіоні на засадах цифровізації*

Умови	Характеристика умов
Аналіз	Єдність теорії та практики, подальший розвиток шляхом подолання протиріч
Структура	Сутність характеристики структурних змін, отримання синергетичного ефекту
Послідовність	Зміна одних структурних перетворень та наступні (більш якісні)
Адаптованість	Гнучкість структурних перетворень за умови зміни ситуації на регіональних товарних ринках, змін цифрових технологій
Ієрархічність	Елементи більш високого рівня підпорядковують собі елементи більш низького рівня структурних перетворень
Гармонічність	Структура економіки регіону, яка передбачає збалансований розвиток традиційної та цифрової економіки
Інноваційність	Використання нових технологій (ІТ технології, інформаційно-комунікаційні зв'язки, SMART-регіон тощо)
Стратегування	Безперервне прогнозування та форсайт змін зовнішнього оточення з метою розбудови адекватної структури економіки регіону
Оптимізаційність	Заходи з підвищення результативності структурних перетворень

Безпечність	Пропорційний розподіл ризиків між усіма суб'єктами товарних ринків регіону, у т.ч. регіональних органів влади
Конкуренто-спроможність	Наявність передумов розширення ринку з відповідними інвестиціями у цифровізацію економіки регіону

** авторська розробка*

Дані умови структурних перетворень, безумовно, припускають участь суб'єктів регіональної економічної системи у нових, інноваційних, цифрових умовах ведення бізнес-процесів. Це створює умови для інтеграції між ними, що дозволяє отримувати більш ефективні результати діяльності, здійснювати обмін досвідом, впроваджувати освітні заходи, розширювати світогляд.

У наших попередніх дослідженнях ми вже не раз зазначали необхідність об'єднання інтересів представників бізнесу, науки та регіональних органів влади. Саме дана тріада має бути тісно взаємопов'язана, що дозволить реалізовувати різні стратегічні регіональні проекти та програми, забезпечувати взаємні економічні результати, сприяти соціально-економічному розвитку регіону. Інтеграційні об'єднання суб'єктів регіональної економічної системи можуть існувати у таких формах: кластери, асоціації, кооперації, холдинги, корпорації тощо (табл. 2).

Таблиця 2

Форми взаємодії суб'єктів економічної системи регіону*

Характеристика	Кластери	Асоціації	Кооперації	Холдинги	Корпорації
Ступень об'єднання	Середній	Середній	Високий	Високий	Середній
Єдність цілей	Ні	Є	Є	Ні	Ні
Форма взаємодії	Договірні відносини	Власні внесення	Договірні відносини	Договірні відносини	Договірні відносини
Технологічність	Висока	Середня	Низька	Середня	Середня
Стійкість	Так	Так	Ні	Так	Так
Ресурсно-сировинна база	Колективна	Індивідуальна	Колективна	Загальна	Загальна
Ефективність	Середня	Середня	Низька	Висока	Середня
Комунікації	Вертикальні та горизонтальні	Вертикальні	Вертикальні та горизонтальні	Вертикальні	Вертикальні та горизонтальні

Адаптованість до зовнішнього середовища	Середня	Низька	Низька	Середня	Низька
Інноваційність	Доволі виражена	Слабко виражена	Слабко виражена	Слабко виражена	Слабко виражена
Відповідність умовам цифрової економіки	Середня	Середня	Низька	Середня	Середня

** авторська розробка*

Дана таблиця демонструє, що не одна з вказаних форм інтеграції суб'єктів економіки регіону не відповідає умовам цифрової економіки у повній мірі.

Розглядаючи сучасні інтеграційні об'єднання, науковці виділяють найбільш адаптовану до умов цифровізації – «мультигрупу» [9], під якою розуміють гнучке об'єднання декількох незалежних суб'єктів для реалізації загальної мети, якої неможливо досягти один без одного, що підкріплене юридичними зобов'язаннями. Мультигрупа відповідає таким вимогам цифрової економіки (рис. 1).

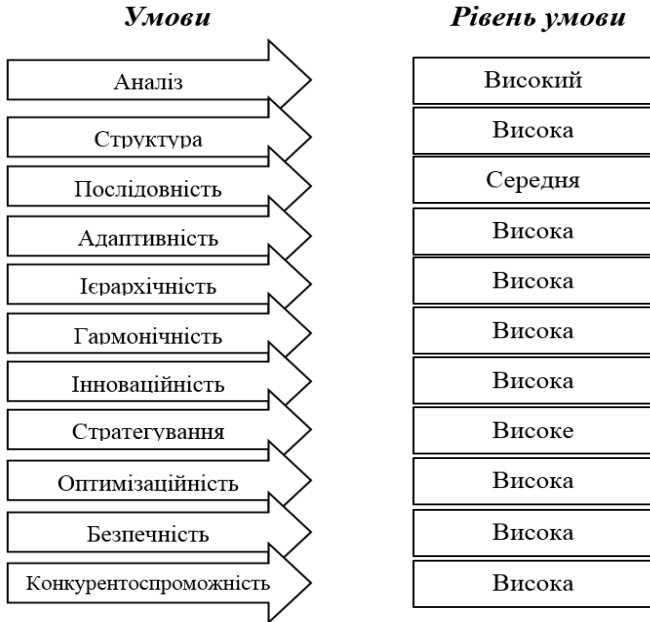


Рис. 1. Відповідність мультигруп умовам цифровізації економіки регіону (побудовано на основі табл. 1).

Дане твердження показує доволі адаптовану можливість мультигруп до впровадження цифровізації.

Однак, із перелічених раніш форм інтеграції (табл. 2) також адаптованими до цього процесу можуть бути кластери та асоціації, які взаємодіють між собою на основі конкретних інтеграційних механізмів, вказаних у табл. 3.

Таблиця 3

Інтеграційні механізми взаємодії суб'єктів регіональної економіки*

Інтеграційні механізми	Інтеграційні об'єднання суб'єктів	Характеристика
Бенчмаркінг	Кластери, холдинги	Ефективний бенчмаркінг забезпечує підвищення результативності договорів (контрактів) суб'єктів економіки регіону за участю регіональних та місцевих органів влади щодо надання адміністративних послуг
Проектне управління	Асоціації, корпорації	Створення «проектного департаменту» (проектної програми) щодо розвитку та поліпшення інвестиційного клімату у регіоні
Аутсорсинг	Асоціації, кооперація суб'єктів малого бізнесу	Передача частини функцій спеціалізованій установі, організації (наприклад, ІТ-департамент, департамент цифровізації економіки регіону)
Краудсорсинг	Кластери, асоціації, кооперації	Взаємодія із суб'єктами регіональної економіки щодо інформаційно-комунікаційних технологій, створення спеціалізованих платформ в мережі Інтернет для суспільного розгляду та обговорення законопроектів, регіональних програм, стратегій розвитку тощо
Рейнжиніринг	Кластери, асоціації, кооперації	Об'єднання організаційної структури управління регіональної та місцевої влади із громадськістю задля реалізації проектів та програм
Управління на	Кластери,	Об'єднання інтересів науки, бізнесу та

основі інфра-структурної інтеграції	холдинги, корпорації	регіональних органів влади щодо прийняття інфраструктурних рішень у регіоні (державно-приватне партнерство, концесія, стратегічні програми, проєкти, гранти, тощо)
Франчайзинг	Холдинги, корпорації	Придбання прав на ведення бізнесу під товарним знаком (брендом) продавця (франчайзера) з використанням розробленої, відпрацьованої бізнес-моделі полегшує отримувачу – франчайзі – виходити на регіональний ринок і конкурувати на ньому не від свого імені, а від імені відомого бренду

** авторська розробка*

Деякі інтеграційні механізми, що діють на ринку, вже розглядалися сучасними вченими [10–11]. Однак, на нашу думку, вони не в повній мірі розкривають вимоги до сучасних викликів зовнішнього середовища, саме тому ми розширили систему даних механізмів з погляду на необхідні трансформації сьогодення – цифровізацію економіки регіону.

Отже, дані інтеграційні механізми взаємодії суб'єктів повинні впроваджуватись в діяльність суб'єктів регіональної економіки, у т.ч. органів регіонального та державного управління, з метою підвищення рівня цифровізації регіонів, що сприятиме більш ефективному перебігу процесів структурних трансформацій.

Висновки. Отже, рекомендовано впроваджувати у практику взаємодії суб'єктів економіки регіону такі інтегральні об'єднання як: мультигрупа, кластери, асоціації, кооперації тощо. До інтеграційних механізмів взаємодії суб'єктів нами віднесено: бенчмаркінг, проєктне управління, аутсорсинг, краудсорсинг, реінжиніринг, франчайзинг, управління на основі інтеграційних процесів.

У ході дослідження виявлено, що дані форми та інтеграційні механізми взаємодії суб'єктів регіональної економічної системи корелюються із процесами: цифровізації, інтеграції, структурних перетворень, соціально-економічного розвитку регіонів та у цілому – підвищення рівня життя населення регіонів.

Список використаних джерел

1. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018—2020 роки. Схвалено розпорядженням КМУ від 17 січня 2018 р. № 67-р.
2. Руденко М. В. Цифровізація економіки: нові можливості та перспективи. *Економіка та держава*. 11/2018. С. 61–65.
3. Матвейчук Л. О. Цифрова економіка: теоретичні аспекти. *Вісник Запорізького національного університету*. 4 (40), 2018. С. 116–127.
4. Чмерук Г. Г. Деякі аспекти цифрової трансформації підприємств. *Економіка та управління підприємствами*. № 34, 2018. С. 97–101.
5. Гриценко О. А. Цифрова економіка: сучасні виклики для економістів та правознавців. *Економічна теорія та право*. № 2 (33), 2018. С. 77–90.
6. Коляденко С. В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі. *Економіка. Фінанси. Менеджмент*, 2016. № 6. С. 106–107.
7. Гудзь О.Є. Цифрова економіка: зміна цінностей та орієнтирів управління підприємствами. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2018. № 2 (24). С. 4–11.
8. Данніков О. В., Січкаренко К. О. Концептуальні засади цифровізації економіки України. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 17. С. 75.
9. Анюров Ф. Ф. Использование мягких форм взаимодействия экономических субъектов для развития региональных систем. URL: <http://be5.biz/economika1/r2014/2330.htm> (дата звернення: 27.02.2020).
10. Буркинський Б. В., Лисюк В. М., Топалова І. А. та ін. Логістика товарного ринку: монографія / за ред. Б. В. Буркинського, В. М. Лисюка. Одеса: ППРЕЕД НАНУ, 2018. 244 с. URL: <http://www.impeer.od.ua/index.php/library1/vidavnicha-diyalnist/2018-rik> (дата звернення: 27.02.2020).
11. Буркинський Б. В., Лисюк В. М., Топалова І. А. та ін. Інтеграційні механізми розвитку товарних ринків: монографія / за ред. Б. В. Буркинського. Одеса: ППРЕЕД НАНУ, 2019. 244 с. URL: <http://www.impeer.od.ua/index.php/library1/vidavnicha-diyalnist/2019-rik> (дата звернення: 27.02.2020).

Микола Тараканов,
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
відділу ринкових механізмів та структур Інституту проблем ринку
та економіко-екологічних досліджень НАН України

Тетяна Буюклі -Таран,
аспірант спеціальності «Менеджмент» Інституту проблем ринку
та економіко-екологічних досліджень НАН України (м. Одеса)

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ПОДОЛАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ РОЗРИВІВ УСИСТЕМІ ТОВАРНИХ РИНКІВ

***Анотація.** У статті розглянута проблема подолання логістичних розривів у відтворювальному процесі товароруху в товарному ринку. Визначено доцільність використання терміну «логістичний розрив» в якості базового поняття для дослідження проблемних областей товароруху. Розроблено послідовну схему типології «розривів» та їх подолання по відношенню до різних типів товарних ринків. На прикладі локального ринку молока та молочних продуктів запропоновано інструментарій з подолання логістичних «розривів» шляхом досягнення відповідності параметрів логістичних ланцюгів провідним характеристикам локальних ринків.*

Ключові слова: логістичний «розрив», тип товарного ринку, локальний молочний ринок.

***Аннотация.** В статье рассмотрена проблема преодоления логистических разрывов в воспроизводственном процессе товародвижения в товарном рынке. Определена целесообразность использования термина «логистический разрыв» в качестве базового понятия для исследования проблемных областей товародвижения. Разработана последовательная схема типологии «разрывов» и их преодоления в отношении разных типов товарных рынков. На примере локального рынка молока и молочных продуктов предложен инструментарий преодоления логистических «разрывов» путем достижения соответствия параметров логистических цепей ведущим характеристикам локальных рынков.*

Ключевые слова: логистический «разрыв», тип товарного рынка, локальный молочный рынок.

Вступ. Проблема подолання логістичних «розривів» (ЛР) є вкрай актуальною в сучасних умовах ринкових відносин. Її значення обумовлено негативними тенденціями, пов'язаними з монополізацією ринків, зростанням частки імпортних товарів, посиленням нерівноправних відносин між суб'єктами ринків тощо. За цих обставин функція логістики, як нова область досліджень товарних ринків, має сприяти подоланню вище зазначених негативних тенденцій, зокрема, через усунення проблемних областей товароруху в ринку. Актуальність даного напрямку досліджень посилюється відмінностями в передумовах, параметрах та заходах з подолання «розривів» у масштабі окремих логістичних ланцюгів та в масштабі логістичних ланцюгів товарного ринку (ЛЛТР). Принципова різниця між ними полягає в тому, що ЛР у складі окремих логістичних ланцюгів проявляються у відносинах між ланками кожного ланцюга окремо, тоді як ЛР в масштабі ЛЛТР охоплюють відносини між сукупностями однорідних ланок різних ланцюгів у межах відтворювальної функції ринку.

Постановка проблеми. Сьогодення в логістиці отримують розвиток такі напрями досліджень як розробка механізмів з усунення конфліктних ситуацій в логістичних ланцюгах [1], визначення методичних підходів до обліку логістичних витрат [2; 3], становлення клієнт-орієнтованої логістики [4], логістичного аутсорсингу [5], логістичного маркетингу [6], низка інших напрямів розвитку логістики. В результаті створюються наукові передумови для визначення логістики провідною складовою ринкової економіки. У цьому контексті потребують суттєвого поглиблення науково-методичні засади пошуку та подолання проблемних питань в процесі товароруху в товарному ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У контексті різних аспектів логістики проблематика логістичних «розривів» розглядається в наукових працях О. П. Величко, О. Б. Гірної, М.Ю. Грігорак, Л.М. Гурч, Т.Г. Гапчак, Л.М. Докієнко, В.І. Кацьми, А.В. Криворучко, Є. В. Крикавського, А.А. Мазараки, О.В. Мельник, М.А. Окландера, П.В. Павловського, Ю.В. Пономарьової, О.А. Похильченко, Є.В. Ромату, І.Г. Смирнова, О.М. Сумця, Л.В. Фролової, Л.Г. Харсун, Н.В. Чернописької, Н.І. Чухрай та ряду інших науковців. У той же час потребують додаткового уявлення такі питання як використання понятійного апарату до проблемних областей логістики товароруху, визначення методологічного підходу до подолання ЛР, надання

практичних рекомендацій з усунення «розривів» по окремим товарним ринкам.

Метою статті є дослідження логістичних розривів та заходів з їх подолання в складі товарних ринків.

Виклад основного матеріалу дослідження. У понятійному апараті логістики товароруху використовується низка термінів, найбільш розповсюдженими з яких є: «логістичний бар'єр», «вузьке місце», «точка логістичних втрат», «логістичний розрив», а також суміжні терміни: «диспропорція», «деформація», «розбалансування» (табл.1).

Таблиця 1

Понятійний апарат досліджень проблемних областей товароруху

Поняття (термін)	Зміст поняття (терміну)
<i>«Логістичний бар'єр»</i>	а) перешкоди на шляху руху товару, пов'язані з стандартними процедурами: - зі змінами видів транспорту; - переходом прав власності на товар; - виконанням митних процедур тощо; б) перешкоди на шляху руху товару, пов'язані з нестандартними процедурами (неврегульованість митних процедур, ін.)
<i>«Вузьке місце»</i>	Ланки з параметрами логістичного обслуговування товароруху, які перевищують порогові значення
<i>«Точка логістичних втрат»</i>	Конкретна область (переважно логістична операція), параметри якої перевищують порогові значення
<i>«Логістичний «розрив»</i>	Проміжок у складі логістичного ланцюга, який створює невідповідність реальних (поточних) можливостей функціонування логістичної системи бажаному рівню
<i>Диспропорція</i>	Порушення у відносних показниках між ланками логістичних ланцюгів.
<i>Деформація</i>	Стійке відхилення ланки від оптимального рівня функціонування в складі логістичного ланцюга
<i>Розбалансування</i>	Співвідношення між параметрами ланок логістичного ланцюга, яке однаково суттєве для кожної з ланки, та характеризує різні параметри їх функціонування, що призводить до зниження результативності всього ланцюга.

Термін «логістичний бар'єр» дослідники пов'язують з перегородами на шляху руху товарів, які обумовлені традиційно визначеними змінами умов товароруку.

Виникає ситуація з фрагментацією потоків, коли попередній стан потоку відрізняється від наступного. Це стосується, наприклад, змін видів транспорту, перехід прав власності на товар тощо [7]. Як правило, логістичні бар'єри мають два аспекти прояву: перший, коли бар'єри носять «нормативний» характер і потребують витрат на їх проходження за стандартними процедурами (наприклад, перетин кордону), і другий, коли виникає потреба у додаткових витратах, пов'язаних зі складнощами їх подолання (наприклад, неврегульованість митних процедур).

Термін «вузьке місце» спочатку використовувався у виробничій сфері. Він стосувався недостатності компонентів у ланцюгу технологічного процесу: обладнання, персоналу, матеріалів, постачань, транспортування, та нівелювався в процесі організаційно-технічних заходів щодо подолання «вузьких місць». Зміст даного терміну також відповідає умовам логістики товароруку. У цьому контексті під «вузьким місцем» розуміють найгірші параметри з обслуговування товароруку в системі логістичного ланцюга, які суттєво знижують результативність товарних потоків [8]. Відмінність «вузьких місць» від логістичних бар'єрів полягає в тому, що «вузькі місця» з'являються в будь-якій області товароруку, що потребує використання різноманітних заходів з їх подолання.

Термін «точка логістичних втрат» має близьке з попереднім терміном значення, але відрізняється від нього більш конкретним змістом. В першу чергу, це стосується окремих логістичних операцій в складі ланки логістичного ланцюга.

Поняття «логістичний «розрив» трактується як «...невідповідність реальних (поточних) можливостей функціонування логістичної системи бажаному рівню» [9]. Слід наголосити, що термін «логістичний «розрив» значною мірою співпадає зі змістовним поняттям «вузьке місце». Різниця між ними полягає в областях пошуку проблемних областей товароруку. Традиційно пошук логістичних «розривів» зосереджується на показниках цільової результативності логістичних ланцюгів вимогам споживчого попиту: кількості виконаних замовлень, строків, обсягів, номенклатури постачань, періодичності постачань, гнучкості постачань тощо. Ланки з найгіршими значеннями цих показників (перевищеними порогами

значеннями) створюють логістичні «розриви». У той же час «вузькі місця» досліджуються відносно до будь-яких параметрів товароруху в ринку.

Паралельно з вищезазначеним понятійним апаратом існують суміжні терміни, зокрема «диспропорція» [10, с. 63], «деформація» [11], «розбалансування» [12]. Вони мають наступні відмінні ознаки:

- термін «диспропорція»: порушення у відносних показниках між ланками логістичних ланцюгів;
- термін «деформація»: стійке відхилення ланки від оптимального рівня функціонування в складі логістичного ланцюга (тобто деформації мають еталонну ознаку, до якої треба доводити деформовані складові логістичного ланцюга, що робить дане поняття достатньо конструктивним для практичних цілей підвищення результативності товароруху);
- термін «розбалансування»: співвідношення між параметрами ланок логістичного ланцюга, яке однаково суттєве для кожної з ланки, та характеризує різні параметри їх функціонування, що призводить до зниження результативності всього ланцюга.

Узагальнюючи перелічені терміни, можна дійти висновку, що різним поняттям відповідають різні умови прояву проблемних областей товароруху. В той же час слід наголосити, що дані терміни за змістом не достатньо чітко розмежовуються один від одного (наприклад, поняття «вузьке місце» і «точка логістичних втрат»). Тому існує потреба формування узагальненого підходу до використання термінології з проблемних областей товароруху стосовно товарного ринку. Авторська точка зору полягає в доцільності використання єдиного терміну – «логістичний «розрив» у якості базового, у співставленні з яким потрібно розглядати проблемні області ЛЛТР. Даний висновок пояснюється низкою причин, серед яких слід виокремити наступні причини.

Перша з них полягає в тому, що термін логістичний «розрив» відповідає загальноприйнятому терміну «розрив» як «...проміжку, створеному між елементами системи в результаті обривання відносин» [13] (у нашому випадку – в результаті обривання відносин між ланками ланцюга по відповідному параметру).

Друга причина, яка плідно пов'язана з першою, пояснюється чітко визначеною глибиною прояву «розривів» – це відсутність логістичних відносин по певній ознаці, що означає їх заміну іншими – не логістичними інструментами з обслуговування товароруху. Тому

вище згадана сутність ЛР через «...невідповідність товарних постачань вимогам споживчого попиту», на нашу думку, має розглядатись по відношенню до «вузьких місць», де мова йде не про обривання відносин, а про їх найгірші значення.

Третя причина обумовлена більш масштабним по відношенню до інших термінів негативним впливом «розривів» на результативність функціонування ЛЛТР, що посилює ймовірність впливу заходів з подолання ЛР на трансформації теоретичних положень функціонування ринків.

Методологічною основою подолання ЛР розглядається принцип типології «розривів». Необхідність у типології «розривів» обумовлена суттєвими відмінностями у проявах ЛР в межах кожного з видів відносин, за якими досліджуються закономірності товароруку. Скористаємось інструментарієм логістичного маркетингу з визначення та подолання ЛР за типами товарних ринків. Завдання визначення та подолання ЛР за типами ринків стикається з необхідністю пошуку адекватних заходів до використання спільних сфер логістичного маркетингу [14]. Дану проблему запропоновано вирішувати на засадах концепції типових логістичних режимів (ТЛР) [15, с. 64] – сукупностей типових інструментів з визначення та подолання ЛР на основі адаптації ЛЛТР до проблемних характеристик типів товарних ринків (проблемним характеристикам відповідають ситуації, при яких параметри ЛЛТР не адаптовані до відповідних типових ознак ринків).

Зв'язок ЛР з системою проблемних характеристик типів товарних ринків, (проблемним характеристикам відповідають ситуації, при яких параметри ЛЛТР не адаптовані до відповідних типових ознак ринків) надає можливість: по-перше – формувати цільові орієнтири з подолання ЛР; по-друге – обґрунтовувати заходи з подолання ЛР, які є спільними для ринків відповідних типів; по-третє – визначати результативність наслідків від подолання ЛР. З огляду на вищевказане, структура ТЛР передбачає поетапне вирішення наступних завдань:

- визначення провідних характеристик ринків за відповідним типом (характеристики, які не викликають дискусій відносно їх належності відповідному типу ринків);
- відбір проблемних характеристик, які створюють ЛР у масштабі окремих типів ЛЛТР;
- обґрунтування заходів з подолання ЛР;

- оцінка наслідків від подолання ЛР та їх вплив на теоретичні положення, які характеризують відповідний тип ринків (при умові визначення).

Тип локальних ринків (ТЛР «локальний товарний потік») забезпечує відтворювальний цикл товароруку в межах конкретної території. Сфера відносин між економічними агентами ринку, як правило, охоплює окреме місто з прилеглою приміською територією. До провідних характеристик ринків відносяться:

- обмеженість кордонів за територіальним фактором (як правило в межах міст та прилеглих адміністративних районів);
- максимальне наближення виробників до кінцевих споживачів, що сприяє використанню прямих товарних поставок в режимі «місцевий товаровиробник – місцева роздрібна мережа – місцевий кінцевий споживач»;
- функціонування ринків під впливом обмеженого попиту, традицій виробництва та споживання, що означає відносну стабільність товарної номенклатури та обсягів її реалізації;

Серед перелічених слід відокремити проблемну характеристику, якій відповідає обмеженість кордонів ринків за територіальним фактором. За даною характеристикою був визначений типовий ЛР – невідповідність параметрів ЛЛТР локальним межах ринків і, як слідство, – доцільність розробки заходів із забезпечення відповідності параметрів ЛЛТР межах ринків. До загальних заходів, які мають відповідати різним ринкам, об'єднаних у даний тип, слід віднести розробку нормативів поставок для основних груп товарів, притаманних локальним ринкам, у сполученні з оптимізацією чисельності ланок ЛЛТР.

Дана проблема, зокрема, актуальна для локальних ринків молока та молочних продуктів. Вона пов'язана з нестачею в межах локальних ринків потужностей з виробництва та постачання молочної сировини до промислових споживачів [16]. Це призводить до невідповідностей ЛЛТР нормативам поставок, створює не задоволений попит на натуральну продукцію у зв'язку з існуючим територіальним розривом між сировинною та переробною ланками ланцюга.

Так, в межах локального молочного ринку Одеського регіону лише дві молочні компанії («Агромарін» та «Одеський міськмолзавод») спроможні в нормативні (обмежені) строки забезпечити повний цикл руху натуральних молочних продуктів у зв'язку з розташуванням

поблизу основного центра споживання – м. Одеси. Інші молокопереробні підприємства не спроможні дотримуватись відповідних часових нормативів постачань з двох причин: по-перше, з причини відсутності поблизу розташованих споживчих зон, які б забезпечували рентабельні обсяги виробництва натуральних продуктів, по-друге – з причини їх віддаленого розташування від основної споживчої зони – м. Одеси.

Приклад розмежування: ТМ «Лавіта» – ВКФ «Агромарін» (постачання на реалізацію натуральних молочних продуктів) та ТМ «Кілія» - ООО «Тітан» (постачання на реалізацію молочних продуктів з подовженими строками зберігання) – представлено в табл. 2. Термін надходження продукції ТМ «Лавіта» від виробника до прилавку складає в середньому дві години, строк реалізації – перший день завозу, що забезпечує оптимальний термін для споживання продукції впродовж дії обмеженого строку зберігання. У випадку з ТМ «Кілія» подолання віддаленого розташування від провідних центрів споживання молочних продуктів вимушує підприємство виробляти продукцію з подовженими термінами зберігання, зокрема, шляхом використання сухого молока [17]. Дана схема постачань не створює переваг для споживачів, оскільки подовжені терміни зберігання збігаються з відповідними термінами по аналогічним молочним продуктам, які надходять з інших регіонів.

Обмеження з задоволення попиту на натуральні молочні продукти додатково посилюються дефіцитом молочної сировини у приміській зоні. Так, найближчі райони постачань молока на переробку: Біляївський, Комінтернівський та Овідіопольський по показнику питомої чисельності корів посідають місця в останній групі районів області. Ситуація погіршується фактичним зупиненням реалізації програми «Скотарство Одещини», в переліку не реалізованих заходів якої особливу тривогу викликає відсутність коштів на часткове здешевлення кредитів для будівництва крупно товарних молочних ферм [18].

У результаті виробники натуральної молочної продукції вимушені перебільшувати нормативний радіус збирання молочної сировини за рахунок віддалених районів області, а в зимово-весняний період частково розповсюджувати збір на сусідні райони Миколаївської, Вінницької та Кіровоградської областей.

**Параметри постачань окремих видів молочної продукції
(на прикладі ТМ «Лавіта» та «Кілія»)**

Виробничий сектор		Інфраструктурний сектор				Споживчий сектор	
Торгівельна марка.	Вид сировини, який використовується для виробн. продукції	Усереднений термін постачання продукції до роздріб. мереж, годин	Схема постачань	Періодичність постачань до роздрібних мереж	Нормативний термін зберігання продукції	Термін реалізації продукції	Вид роздрібних мереж
Молоко.							
«Лавіта»	Натуральне молоко.	2 години, 10 км.	Прямі постачання.	Щоденно.	3 доби.	В перший день.	Власні молочні кіоски, лотки.
«Кілія»	Сухе молоко.	60 годин, 250 км	Через розподільчий склад, м.Одеса	3 рази на тиждень.	10 діб	Впродовж декількох днів.	Супермаркети
					14 діб.		
Сироватка.							
«Лавіта»	Натуральне молоко.	2 години, 10 км.	Прямі постачання.	Щоденно.	3 доби.	В перший день.	Власні молочні кіоски, лотки.
«Кілія»	Сухе молоко.	60 годин, 250 км	Через розподільчий склад, м.Одеса	3 рази на тиждень.	7 діб.	Впродовж декількох днів.	Супермаркети
Сиркова маса.							
«Лавіта»	Натуральне молоко	2 години, 10 км.	Прямі постачання.	Щоденно.	3 доби.	В перший день.	Власні молочні кіоски, лотки.
«Кілія»	Сухе молоко.	60 годин, 250 км	Через розподільчий склад, м.Одеса	3 рази на тиждень.	7 діб.	Впродовж декількох днів.	Супермаркети

Вищезазначена проблемна ситуація у локальному молочному ринку створює об'єктивні передумови для розгляду шляхів укрупнення товарних поставок молочної сировини. Один із шляхів передбачає використання інтеграційного механізму кооперування дрібних товаровиробників на засадах об'єднання в молочарські кооперативи з завершеним відтворювальним циклом із виробництва молочної сировини, її переробки та реалізації готових молочних продуктів кінцевим споживачам.

Висновки. Запропоноване використання терміну «логістичний «розрив» в якості базового поняття з подолання проблемних областей товароруку в товарному ринку має певні переваги по відношенню до інших визначень, провідними з яких є: а) масштабність негативних впливів на результативність функціонування ЛЛТР, що створює доцільність посилення уваги до можливого впливу заходів з подолання ЛР на трансформації теоретичних положень функціонування ринків; б) можливість формування уявлення про логістичну цілісність ринків та заходи, які мають бути використані для її забезпечення; в) позитивний вплив заходів на подолання ЛР, які виникають в межах окремих логістичних ланцюгів.

Конкретизація ЛР та шляхів їх подолання по відношенню до провідних характеристик типів товарних ринків з використанням інструментарію логістичного маркетингу надає можливість більш детально визначати негативні впливи ЛР на параметри логістичних ланцюгів та запроваджувати відповідні заходи з їх усунення в умовах різних типів ринків.

Запропонована схема подолання ЛР за типами ринків надає можливість по конкретним рынкам визначати проблемні області товароруку, які пов'язані з новими секторами формування споживчого попиту. Так, визначений у локальному молочному ринку сектор натуральних молочних продуктів формує споживчу нішу, що передбачає обґрунтування заходів з формування в межах локальних ринків завершених логістичних ланцюгів з виробництва та споживання натуральних молочних продуктів.

Вищерозглянуте свідчить про доцільність подальших досліджень з пошуку ефективних механізмів подолання ЛР, що буде сприяти підвищенню результативності функціонування товарних ринків.

Список використаних джерел

1. Крикавський Є. В., Чорнописька Н. В., Похильченко О. А. Конфлікт цілей виникає на всіх рівнях управління ланцюгом поставок. *Логістика: проблеми та рішення*. 2015. № 2 (57). С. 18–25.
2. Сумець О. М. До питання обліку логістичних витрат у діяльності підприємств. *Логістика: проблеми та рішення*. 2011. № 3. С. 34–39.
3. Антоненко Н. В. Облік логістичних витрат. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 11. С. 234–241.
4. Смирнов И. Г. Клиент-ориентированная логистика: как учесть потребительский фактор в цепях поставок в условиях экономического кризиса. *Логистика: проблемы и решения*. 2009. № 4. С. 70–85.
5. Чухрай Н. І. Логістичне обслуговування: підручник. Львів: НУ «Львівська політехніка», 2006. 292 с.
6. Захарова С. Маркетинг и логистика: искусство компромисса. *Логистика: проблемы и решения*. 2010. № 4. С. 30–37.
7. Синько А. В., Брынцев А. Н. Особенности фрагментации и барьеров логистики в условиях свободной экономической зоны. *Российское предпринимательство*. 2012. Т. 13, № 7. С. 64–69.
8. Словари и энциклопедии на Академике. URL: https://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic.law.html (дата звернення: 23.03.2020).
9. Грейз Г. М., Кузменко Ю. Г., Марковский В. А.. Совершенствование методов исследования цепей поставок на основе GAP-анализа *Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент»*. 2013. Т. 7. № 1. С. 161–164.
10. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 1. / Редкол. С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: ВЦ «Академія», 2000. 864 с.
11. Плишевський Б. Деформації против модернізації. *Економіст*. 2011. № 5. С. 3–17.
12. Розбалансування. URL: <https://wikipedia.org/wiki/> (дата звернення: 23.03.2020).
13. Разрыв. URL: <https://wikipedia.org/wiki/> (дата звернення: 23.03.2020).
14. Крикавський Є. Логістика та маркетинг: точки взаємодії. *Логістика*. 2007. № 10. С. 34–37.
15. Тараканов Н. Л. Региональные логистические системы: проблемы формирования и развития. Одесса, Интерпринт. 2013. 312 с.

16. Тараканов М. Л., Топалова І. А., Буюклі-Таран Т. П. Інтеграційні механізми функціонування сировинного сектора ринку молока та молочних продуктів. *Економічні інновації*. Вип. 73. Одеса: ІПРЕЕД НАН України. 2019. С. 161–170.

17. Вредно ли сухое молоко? URL: <http://www.megarovar.ru/articles/> (дата звернення: 23.03.2020).

18. Регіональна програма «Тваринництво Одесщини». Одеса: Одеська облдержадміністрація, 2015. 24 с.

Павло Антонюк,
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
відділу ринкових механізмів та структур Інституту проблем
ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

АГРОПРОДОВОЛЬЧА ПРОДУКЦІЯ В ТОВАРНУМУ ЕКСПОРТІ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

На сьогоднішній день зовнішня торгівля – це важлива складова економічного розвитку як держави в цілому, так і її окремих регіонів. Одеська область перша в Україні по площі сільськогосподарських угідь і п'ята по чисельності населення. Використовуючи вигідне географічне положення та добре розвинуту транспортну інфраструктуру для розширення виробництва в промисловості і сільському господарстві в області створено значний потенціал для експорту товарів та послуг. В останні роки в експорті товарів з України на перше місце виходять агропродовольчі товари. В товарному експорті Одеської області – це основний експортний товар (табл. 1).

Таблиця 1

Агропродовольчий експорт в товарному експорті Одеської області (х)

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
1. Експорт товарів, млн. дол.	1727	1520	1814	1668
2. Експорт агропродовольчих товарів, млн. дол.	1048	1170	1275	1201
3. Агропродовольчий експорт в загальному експорті товарів, %	60,7	76,9	70,3	72,0

(х) Розраховано авторами за даними Державної служби
статистики України [1,2]

Якщо в товарному експорті України частка агропродовольчих товарів у 2015–2018 рр. знаходиться в межах 38,2–42,0 %, то в Одеській області цей показник значно вищий, що в значній мірі пояснюється

змiнами в структурi економiки в напрямку зростання виробництва сiльськогосподарської продукцiї та продуктiв харчової промисловостi. Регiональнi особливостi виробництва агропродовольчих товарiв наочно проглядаються в товарнiй структурi експорту цих товарiв у порiвняннi з показниками експорту по Укрaїнi в цiлому – табл. 2.

Таблиця 2

Товарна структура експорту агропродовольчих товарiв по Укрaїнi i Одеськiй облaстi за 2017–2018 рр. (x)

Роздiли продукцiї вiдповiдно до УКТЗЕД	По Укрaїнi				По Одеськiй облaстi			
	2017 р.		2018 р.		2017 р.		2018 р.	
	млн. дол.	%	млн. дол.	%	млн. дол.	%	млн. дол.	%
I Живi тварини, продукти тваринного походження	1109	6,2	1211	6,5	13	1,0	13	1,1
II Продукти рослинного походження	9216	2,0	9886	3,1	829	5,0	780	4,9
III Жири та олiї тваринного або рослинного походження	4606	5,9	4496	4,2	320	5,1	244	0,3
IV Готовi харчовi продукти	2827	5,9	3019	6,2	113	8,9	164	3,7
Всього	17758	100	18612	100	1275	100	1201	100

(x) Розраховано авторами за даними Державної служби статистики Укрaїни [1, 2]

Структура експорту агропродовольчої продукцiї Одеської облaстi близька до її параметрiв в цiлому по Укрaїнi, i основу експорту становлять продукти рослинного походження: пшениця, ячмiнь, кукурудза, соя, рiпак. На цi культури у 2017 р. та 2018 р. прийшлося, вiдповiдно, 58,0 % i 55,7 % всiєї експортної виручки облaстi. Цi та деякi

інші товари займають значну частку в загальнодержавному експорті. За період 2017–2018 рр. пшениці – 9,9 % (експортовано 3331 тис. т); ячменю – 16,8 % (1386 тис. т); кукурудзи – 7,5 % (3054 тис. т); сої – 9,1 % (463 тис. т); ріпаку – 6,3 % (285 тис. т). Серед жирів та олій рослинного і тваринного походження в основному експортується олія соняшника нерафінована, на яку приходиться 89,2 % усіх олій. За два роки 2017–2018 рр. область екпортувала 668 тис. т сирої олії, що складає 6,0 % загальнодержавного експорту.

Дещо менше екпортує область готових харчових продуктів (товарні групи 16–24), що може свідчити про наявність певних проблем в галузях харчової промисловості. До того ж власне на продукти харчування – товарні групи 16–22 приходиться лише 41,8 % продукції четвертого розділу, а більшу частину 58,2 % складають товари груп 23–24 «Залишки і відходи харчової промисловості» та «Тютюн і промислові замітники тютюну». В значних обсягах область екпортує «Залишки і відходи харчової промисловості» – головним чином макуху олійних культур – в 2018 р. їх експорт склав 104,4 млн. дол., тобто 8,7 % експорту області і 8,5 % українського експорту товарної групи 23. Серед продуктів харчування виділяється лише одна товарна група – 22 «Алкогольні і безалкогольні напої та оцет» експорт яких склав в 2017 р. і 2018 р. відповідно, 32,9 млн. дол. і 36,0 млн. дол. і частка області в українському експорті за цей період досягла 15,7 %. В складі продукції цієї товарної групи виділяються вина виноградні, яких у 2017 р. і 2018 р. було експортовано з області в обсязі 41600 т і 44100 т, що відповідає 80,9 % і 90,7 % експорту України.

Найменше екпортує область товари першого розділу «Живі тварини і продукти тваринного походження» з причини недостатнього розвитку тваринництва. Якщо по Україні частка тваринництва у продукції сільського господарства складає 28-29 %, то по Одеській області – 14,9–19,7 %. Експортна виручка за 2017–2018 рр. складає один відсоток всього експорту області і один відсоток українського експорту товарів першого розділу. Винятком серед цих товарів є мед натуральний, експорт якого в 2017 р. і 2018 р. був, відповідно, 4198 т і 3585 т, або 6,2 % та 7,3 % експорту України і певним чином впливає на експорт в цілому.

Серед численних найменувань товарних позицій експорту агропродовольчих товарів області лише на дев'ять розглянутих видів приходиться, за даними 2018 р., близько 1027 млн. дол., або 85,5 % експортної виручки регіону. Така обмежена кількість найменувань

експортних товарів із великою часткою у валютній виручці свідчить про низький ступінь товарної диверсифікації експортних потоків.

Зовнішня торгівля товарами Одеської області зводиться з позитивним сальдо, проте в останні чотири роки 2015-2018 рр. цей результат скорочується (млн. дол.): 2015 р. – 745; 2016 р. – 273; 2017 р. – 348; 2018 р. – 112. Позитивне сальдо формується головним чином за рахунок експорту агропродовольчих товарів, його динаміка характеризується такими обсягами (млн. дол.): 2015 р. – 795; 2016 р. – 846; 2017 р. – 913; 2018 р. – 821. Як бачимо, результат торгівлі агропродовольчими товарами є достатнім для покриття від'ємного сальдо в торгівлі іншими товарами.

Висновки:

1. У товарному експорті Одеської області переважають агропродовольчі товари.
2. Більша частина експорту агропродовольчих товарів приходить на дев'ять видів, що свідчить про низький ступінь диверсифікації експорту.
3. Позитивне сальдо в торгівлі товарами Одеської області формується лише за рахунок торгівлі агропродовольчими товарами.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 13.04.2020).
2. Державна служба статистики України. Головне управління статистики в Одеській області. Зовнішня торгівля товарами та послугами в Одеській області у 2018 році. URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/oet/oet_u/arh_oet2018_u.html (дата звернення: 13.04.2020).

Тетяна Лозова,
молодший науковий співробітник відділу
ринкових механізмів та структур Інституту проблем ринку
та економіко-екологічних досліджень НАН України (м. Одеса)

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК РИНКУ ПЛОДІВ ТА ЯГІД В УКРАЇНІ

***Анотація.** В статті розглянуті інноваційні розробки, сучасна техніка та результати впровадження світової практики у розвиток українського ринку плодів та ягід. Наведена класифікація інноваційних проєктів та проаналізовано досягнення інноваційного розвитку плодово-ягідного ринку у розрізі окремих областей України.*

Ключові слова: інноваційний розвиток, плоди та ягоди, техніка, розробки, впровадження.

***Аннотация.** В статье рассмотрены инновационные разработки, современная техника и результаты внедрения мировой практики в развитие украинского рынка плодов и ягод. Приведена классификация инновационных проектов и проанализированы достижения инновационного развития плодово-ягодного рынка в разрезе отдельных областей Украины.*

Ключевые слова: инновационное развитие, плоды и ягоды, техника, разработки, внедрения.

Вступ. Технічний прогрес дійшов до аграрного сектору і демонструє довгоочікувані та корисні інноваційні розробки, які на даний час широко використовуються у світовій практиці. Україна почала впроваджувати високі технології в аграрний сектор, переймати досвід високорозвинених країн та орієнтуватися на виробництво екопродукції.

Постановка проблеми. Сучасні ринки сільськогосподарської продукції та їх учасники прагнуть отримати максимальний розмір прибутку, який забезпечить розширене відтворення виробництва, зберігання та реалізацію зібраних плодів та ягід. Цього можливо досягти за умови впровадження новітніх технологій, нових типів насаджень та сортів плодово-ягідних культур, підвищення ефективності виробництва за допомогою використання сучасної техніки та технологій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями інноваційного розвитку плодово-ягідного ринку займалися такі вчені, як О. І. Волкова, І. І. Вініченко, О. Ю. Єрмакова, В. В. Юрчишина, А. І. Шумейко та інші. Проте додаткової уваги потребує постійне вдосконалення розвитку ринку плодів та ягід, підвищення їх якості та економічної ефективності використання, зберігання та перевезення.

Метою статті є обґрунтування необхідності та впровадження результатів інноваційного розвитку для учасників плодово-ягідного ринку з метою підвищення продуктивності виробництва, підвищення якості плодів та ягід, методів їх переробки та зберігання.

Виклад основного матеріалу. Суб'єкти плодово-ягідного ринку на сучасному етапі потребують виходу на світовий ринок, активних наукових розробок, стійкого економічного розвитку та стимулювання діяльності підприємств, які вирощують плоди та ягоди. Досягнення вищеперерахованого можливе за умови інноваційного розвитку.

Інноваційна діяльність передбачає пошук, розробку та впровадження нових технологій, нової продукції, напрямів збуту, організаційних форм та інше. Інноваційний процес поєднує науку, техніку, підприємства та економіку в єдину систему, яка дозволяє охопити комплекс відносин, спрямований на ефективне використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу.

Інноваційний процес має здійснюватися постійно, що зумовлено такими основними причинами:

- впровадження інновацій (інтенсивність технологій, сортів, машин та ін.) зумовлено конкурентною боротьбою виробників плодів і ягід, що в результаті забезпечує конкурентоспроможність продукції;
- господарства, які постійно впроваджують інновації, одержують стабільні додаткові прибутки за рахунок тимчасової монополії на ринку плодів і ягід;
- інноваційний розвиток навіть невеликого підприємства сприяє його перетворенню на потужного виробника конкурентоспроможної плодо-ягідної продукції [1].

Інноваційні проекти у сільському господарстві класифікуються наступним чином [2]:

- **точне землеробство**, в якому за допомогою спеціальних датчиків, аерофотознімків, знімків з супутників та спеціальних програм агроменеджменту розраховують норми добрив та засоби захисту рослин, прогнозують урожайність, розглядають кліматичні умови та особливості ґрунту;

- **супутниковий моніторинг** дозволяє контролювати позитивні та негативні тенденції розвитку рослин, а у випадку диспропорцій однієї культури чи поля, потребує проведення додаткових сільгоспробіт;

- **картографування полів та врожайності** передбачає аналіз технологічних карт полів, їх електронних паспортів з особливостями і показниками, стан ґрунту та інші;

- **використання дронів (БПЛА)**, які оснащені фотокамерами або камерами і здійснюють зйомку у видимому діапазоні;

- **управління технікою**, яка контролює рівень палива, переміщення техніки та інше;

- **метеостанції** передбачають поєднання стану, розвитку, зростання та формування врожаю з кліматичними показниками для вивчення метеорологічних чинників впливу. Агromетеостанція складається з різних датчиків, які фіксують: вологість, температуру ґрунту та повітря, швидкість та напрям вітру, кількість опадів, зволоженість листя, сонячну радіацію та інші показники;

- **технології контролю теплиць** передбачають дистанційний контроль за автоматичним зрошенням, онлайн-контроль за ростом рослин та створення відповідного мікроклімату.

- **онлайн-платформи**, які забезпечать оптимальні процеси торгівлі продукцією.

Впровадження інноваційних проектів дозволить розширити площі садів, створити додаткові робочі місця, підвищити якість продукції, налагодити виробництво, переробку та зберігання плодів та ягід. В Україні у різних областях фермери експериментують та впроваджують інвестиційні проекти, інноваційну техніку та розробки (табл. 1).

Таблиця 1

Інвестиційний розвиток областей України

Область	Результати реалізації
Вінницька	На території ДП «Гайсинський лісгосп» заклали плантацію екзотичних горіхів [3]. 400 власників паїв передали свої землі для реалізації незвичайного інвестиційного проекту – закладки плантації волоського горіха, площа якого складає майже 1000 га. Даний проект створив нові робочі місця, які з часом, у період

	збирання урожаю суттєво збільшуються [4].
Херсонська	Фермер з м. Гола Пристань експериментує з системою посадки, створенням мікроклімату на поверхні ґрунту та системами поливу. Він вирощує 7 сортів кизилу та нішеві культури, такі як хурма, мигдаль, ліщина та інжир. Зацікавили його і екзотичні ягоди – взамін та годжі [5].
Запорізька	У селі Нове найбільший у світі кизилевий сад, площа якого складає 14 га, на якій ростуть 12 тисяч дерев. Кизил вирощується без хімічних добрив, а після збору відправляється на сортування. Засновники під торговою маркою «Fambergu» випускають з ягід варення, соус, компот, морс, перетертий кизил з цукром і медом і продають в столичних супермаркетах [6].
Закарпаття	Вперше в Україні фермерське господарство «Коник» над яблуневим садом встановило протиградову сітку. Площа саду становила 29 га, загальна – 150 га. Страхові компанії відмовляються страхувати майбутній урожай без спеціального захисту, тому фермери намагаються усі ризики звести до мінімуму. Сітка представляє собою комплексний засіб захисту рослин від сонця та шкідників, термін експлуатації якої становить від 7 до 20 років. Яблуневі саджанці плодоносять на 2 рік, а повне плодоношення настає на 4 рік. Для переробки врожаю господарство запустило лінію соків прямого віджиму [7].
Одеська	Фірма «Азіміна» розташована в Овідіополі на Одещині. Власник фірми знаходить селекціонерів і купує у них екзотичні для України рослини: хурму, гранат, інжир, актинідії та інші. На балансі фірми є земельні ділянки для вирощування культур, які розміщені в різних областях. Перевага надається Одеській.

	<p>На полях вирощують азимін, 30 сортів інжиру, мандарини та гранати, кумкват. У наявності є вегетарії (теплиці), які не потребують опалення, а спосіб побудови дозволяє прогріватись самостійно [8].</p> <p>У м. Ізмаїл рік тому фермер засадив плантацію в 1,5 га сіянцями фісташок, які були привезені з Узбекистану. На даний час рослини досягають 40-60 см. Для отримання першого урожаю потрібно почекати 5 років, а для повного плодоношення 12-15 років. У міжрядді планується посадка мигдалю, який плодоносить на 3-4 рік. Фермер вибирає ті види екзотичних культур, які не потребують поливу і добре ростуть у посушливих регіонах [9].</p> <p>У теплиці одесит вирощує екзотичні рослини, такі як лимони, апельсини, мандарини, кумкват та інші [10].</p>
Волинська	<p>На Волині популярності набирають фундукові сади, яким виділили у різних районах 60 і 16 гектар. Саджанці були завезені з Польщі та Іспанії. Зацікавленість у виробництві фундука поєднала сільгоспвиробників області, які вирішили об'єднати свої інтереси, створивши сільськогосподарський обслуговуючий кооператив. Збирати перший урожай садівники планують через 2 роки, а через 5 – вихід на товарне виробництво та на світові ринки [11].</p> <p>У 2019 році ТОВ «Кліома Сервіс» було встановлено обладнання для заморожування ягід. Заморожена полуниця, як перша пробна партія була експортована, на черзі малина [12].</p>
Київська	<p>Фермер з Київської області в обробітку має 24 га, з яких 6 га засадив лохиною, а інші – малиною, смородиною, ожиною та суницею. Більшість культур потребують зволоження, тому на полях проведений крапельний полив. Ягоди не обробляються хімічними речовинами,</p>

	так як власник прагне вирощувати екопродукцію. На фермі зберігається ручна праця, якщо продукція реалізується на ринку та механізована, якщо продукція потрапляє на переробку [13].
Миколаївська	У с. Мічуріне Миколаївської області ТОВ «Підгур'ївське» вирощують морозостійкі чорні абрикоси, які завдяки пізньому цвітінню, захищені від заморозків. Загальна площа земель становить 55 га, на яких вирощують понад 100 сортів ПЯП: яблука, сливи, персики, вишні та черешні, які характеризуються швидкістю зростання, стійкістю до хвороби та несприятливих погодних умов, висока урожайність та смакові якості. Садивний матеріал вирощений та завезений з Німеччини та Бельгії [14].
Дніпропетровська	Компанія «Сади Дніпра» заснована у 1999 році в Дніпропетровській області на даний час є лідером галузі садівництва Площа земель перевищує 100 га, з яких більшість належить яблукам. Для зберігання зібраного врожаю було введено в експлуатацію найсучасніший та найбільший в Україні інноваційний холодильний комплекс з регульованим газовим середовищем, площа якого 1509,5 м ² та місткість 2,4 тис. т. Особливістю сховища є можливість регулювати біологічні процеси фруктів та керувати холодильником з будь-якої точки світу за допомогою смартфона [15].

*складено автором на основі [3-15]

Висновки. Важливу роль в економічному розвитку плодово-ягідних підприємств відіграють інноваційні процеси, які дозволяють створити оптимальні умови для впровадження новітніх технологічних досягнень, удосконалення організації виробництва та оплати праці, використання комплексу робіт з догляду за насадженнями, підвищення рівня механізації та інше. Доцільно ці заходи проводити під керівництвом наукових та науково-дослідних установ з виконанням

розрахунків економічної ефективності, а також за державної підтримки. Завдяки плідній співпраці, обміну та запровадженням світового досвіду виробники плодово-ягідної продукції вийдуть на новий рівень розвитку – інноваційний.

Список використаних джерел

1. Бондаренко Т. В. Інноваційний розвиток як умова ефективного функціонування садівницьких підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Вип. 24, ч. 1, 2017.
2. Агропортал. URL: <http://agroportal.ua/news/> (дата звернення: 31.03.2020).
3. В Україні заклали плантацію екзотичних горіхів. URL: <https://superagronom.com/news/7877-v-ukrayini-zaklali-plantatsiyu-ekzotichnih-gorihiv> (дата звернення: 31.03.2020).
4. На Вінниччині успішно реалізовується інвестпроект з вирощування волоського горіха. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-other_news/2455583-na-vinnicini-uspisno-realizovuetsa-investproekt-z-virosuvannu-voloskogo-goriha.html (дата звернення: 31.03.2020).
5. Херсонський фермер експериментує з вирощуванням нішевих культур. URL: <https://superagronom.com/news/7783-hersonskiy-fermer-eksperimentuye-z-viroschuvannyam-nishevih-kultur> (дата звернення: 31.03.2020).
6. З найбільшого в світі кізлового саду на Запоріжжі збирають врожай. URL: <https://superagronom.com/news/8032-z-naybilshogo-v-sviti-kizilovogo-sadu-na-zaporijji-zbirayut-vrojayi> (дата звернення: 31.03.2020).
7. Закарпатські сади накрили спеціальною сіткою з Італії. URL: <https://zaholovok.com.ua/zakarpatski-sadi-nakrili-spetsialnoyu-sitkoju-z-italiji> (дата звернення: 31.03.2020).
8. Розплідник на Одещині продукує саджанці акліматизованих екзотичних культур. URL: <https://superagronom.com/news/6750-rozplidnik-na-odeshini-produkuje-sadjantsi-aklimatizovanih-ekzotichnih-kultur> (дата звернення: 31.03.2020).
9. На Одещині закладено першій в Україні фісташковий сад. URL: <https://superagronom.com/news/7964-na-odeshini-zakladeno-pershiy-v-ukrayini-fistashkoviy-sad> (дата звернення: 31.03.2020).
10. Садівник з Одещини вирощує велетенські лимони. URL: <https://superagronom.com/news/7621-sadivnik-z-odeshini-viroschuje-veletenski-limoni> (дата звернення: 31.03.2020).

11. На Волині виробники фундука об'єднуються в кооператив. URL: <https://konkurent.in.ua/publication/27500/na-volini-virobniki-funduka-obyednayutsya-u-kooperativ-/>

12. Рассадник на Волині начал заморозку и экспорт ягод. URL: <http://agroportal.ua/ua/news/novosti-kompanii/rassadnik-na-volyuni-nachal-zamorozku-i-eksport-yagod/> (дата звернення: 31.03.2020).

13. На Київщині фермер займається вирощуванням органічних ягід. URL: <https://superagronom.com/news/7694-na-kiyivschini-fermer-zaumayetsya-viroschuvannyam-organichnih-yagid> (дата звернення: 31.03.2020).

14. Незвичайний фрукт – на Миколаївщині виростили чорні абрикоси. URL: <https://landlord.ua/news/nezvychainyi-frukt-na-mykolaiivshchyni-vyrostyly-chorni-abrykosity/> (дата звернення: 31.03.2020).

15. Українська компанія вводить в експлуатацію фруктосховище, яким можна керувати з будь-якої точки світу. URL: <https://agoreview.com/news/ukrayinska-kompaniya-vvodyt-v-ekspluatsiyu-fruktoshovyshche-yakym-mozhna-keruvaty-z-bud-yakoyi-tochky-svitu> (дата звернення: 31.03.2020).

Костянтин Скопцов,
аспірант 1 курсу Інституту проблем ринку
та економіко-екологічних досліджень НАН України (м. Одеса)

ПОШУК АЛЬТЕРНАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ МОРСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОРТУ «ПІВДЕННИЙ»

***Анотація.** У статті проаналізовано сучасний стан морського торговельного порту «Південний». Автором відзначено стратегію лідерства за витратами, яка полягає в орієнтації на широкий ринок обробки товарів великої кількості, при якій мінімізуються витрати. SWOT-аналіз показав, що порт «Південний» знаходиться в квадранті «Конкурентного середовища». Автором доведена ефективність використання обробки великої кількості вантажу та більшої його перевалки.*

Ключові слова: стратегія, морський порт, SWOT-аналіз.

***Аннотація.** В статье проанализировано современное состояние морского торгового порта «Южный». Автором отмечена стратегия лидерства по издержкам, заключающаяся в ориентации на широкий рынок обработки товаров большого количества, при которой минимизируются расходы. SWOT-анализ показал, что порт «Южный» находится в квадранте «Конкурентной среды». Автором доказана эффективность использования обработки большого количества груза и большей его перевалки.*

Ключевые слова: стратегия, морской порт, SWOT-анализ.

Вступ. Морські порти відіграють важливу роль у розвитку економіки України, через них проходить основний потік вантажів. Для існування порту, в умовах сучасної економічної ситуації та для залучення вантажопотоків порту, необхідно дотримуватися певної стратегії розвитку. В розвитку економіки регіону та країни в цілому морські порти є частиною транспортної інфраструктури України, сприяють внутрішнім та зовнішнім зв'язкам держави.

Постановка проблеми. Розробка стратегії розвитку морського порту та транспорту потребує уваги, так як через недосконалу організацію структури морського порту за останні роки зменшився вантажообіг. На сьогоднішній день на морський транспорт припадає основний обсяг зовнішньоторговельних перевезень. Це питання

потребує поглибленого вивчення, аналізу та пошуку альтернативної стратегії розвитку портів України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації роботи морських торговельних портів та пошуку альтернативних стратегій досліджували такі науковці як Ф. Котлер[1], М. Портер [2], А. Котлубай [3], Ю. Наврозова [4], М. Коваленко [5] та ін.

Так, наприклад, М. Портер вважає, що лише за допомогою трьох внутрішньо несуперечливих та успішних стратегій, а саме: мінімізації витрат, диференціації та концентрації – можливо передбачити поведінку суб'єкта господарювання [2].

Ф. Котлер класифікує компанії в залежності від їх ролі на цільовому ринку: лідер, претендент на лідерство, послідовник. Кожному з них приписується особливий стиль поведінки на ринку [1].

Але, незважаючи на значну кількість наукових робіт, що висвітлюють різноманітні аспекти пошуку альтернативних стратегій для морських портів, дане питання потребує подальшого доопрацювання та всебічного дослідження.

Метою статті є пошук альтернативної стратегії розвитку для ефективної діяльності морського торговельного порту «Південний».

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія являє собою детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації для досягнення її цілей. План повинен розроблятися швидше, з точки зору перспективи всієї корпорації, а не конкретного індивіда. Рідко коли засновник фірми може собі дозволити поєднувати особисті плани зі стратегією організації [6].

Стратегія – це інтегрована модель дій, призначених для досягнення цілей підприємства. Змістом стратегії служить набір правил прийняття рішень, який використовується для визначення основних напрямів діяльності [5].

Один із провідних фахівців та теоретиків в області стратегічного управління М. Портер вважає, що існує три основні підходи до розробки стратегії поведінки фірми на ринку:

- перша область пов'язана з лідерством у мінімізації витрат виробництва;

- друга область вироблення стратегії пов'язана зі спеціалізацією у виробництві продукції;

- третя область визначення стратегії відноситься до фіксації певного сегменту ринку і концентрації зусиль фірми на обраному ринковому сегменті [2].

За даними Адміністрації морських торговельних портів України, що наведені у Стратегії розвитку морських торговельних портів України на період до 2038 року [7], морський торговельний порт «Південний» – найкрупніший торговельний порт України, специфічний транспортно-логістичний вузол. Порт розташований в акваторії Малею Аджалицького лиману (м. Южне, Одеської області) у північно-західній частині Чорного моря за 30 км від міста Одеси, що забезпечує можливість перспективного розвитку у зв'язку із віддаленістю вантажних районів морського порту від великих населених пунктів.

Розвиток порту «Південний» є стратегічним для всієї України. Масштабний торговий порт з великими контейнерними терміналами є найзвичайно важливим, особливо беручи до уваги геополітичну ситуацію. Стратегія розвитку – це основоположний документ, завдяки якому має розвиватися підприємство, тому розробка Конвенції розвитку – це необхідність, підказана часом і умовами конкуренції. Без розвитку порт перестає бути цікавим для клієнтів. Підприємці морського торговельного порту «Південний» стикаються з труднощами, які зводяться до зарегульованості складної процедури проходження митного контролю, а також до цього слід додати і загальні негативні риси, такі як: недостатня забезпеченість (або пропускна здатність) залізниць, зношеність та застарілість перевантажувальної техніки, поєднання приватно-державного підходу до управління та експлуатації порту при додаванні мінусів обох підходів і мінімізації позитивних моментів кожного підходу [5]. Тому, головними завданнями є приведення законодавства у відповідність до світових норм та стандартів, приватизація інших сфер діяльності порту, підвищення пропускної спроможності транспорту та інше.

Для розробки стратегії підприємства необхідно визначити значимість і рівень впливу на подальший його розвиток.

Оцінку діючого стану стратегічного розвитку порту «Південний» можливо виявити, користуючись ефективним методом SWOT – аналізу.

SWOT-аналіз (Strength-сильні сторони, Weaknesses-слабкі сторони, Opportunities-можливості, Threats-загрози) – дає змогу виявити сильні і слабкі сторони, які потребують найбільшої уваги і зусиль з боку підприємства. Перед початком SWOT-аналізу комплексно зосереджуються на ймовірних загрозах і можливостях, що постають

перед виробником. Після цього слід з'ясувати, які загрози є найбільш ймовірними і які ризики вони здатні спричинити. Саме вони потребують найбільшої уваги і концентрації зусиль з метою їх усунення. Узагальнити ситуацію на підприємстві і на ринку, побачити шанси та загрози SWOT-аналіз допомагає через визначення слабких і сильних сторон підприємства і його конкурентів. Процес такого аналізу охоплює три етапи: ідентифікацію сильних і слабких сторін; ідентифікацію шансів і загроз та відображення їх з точки зору слабких та сильних сторон підприємства; пошук можливості діяти на межі відповідних характеристик підприємства і його конкурентів. Ідентифікація сильних і слабких сторін підприємства полягає в оцінюванні окремих елементів маркетинг-міксу (маркетингових факторів успіху). Сильні і слабкі сторони оцінюються стосовно конкурентів та умов зовнішнього середовища. У пошуку сильних і слабких сторін використовують певну систему критеріїв (Рис. 1) [9].

Для підвищення ефективності процесів стратегічного управління морським торговельним портом удосконалено метод формалізації критеріїв та моделювання процесів стратегічного управління фінансово-господарською діяльністю морського торговельного порту, в основу якої покладено принцип процесного управління щодо впровадження збалансованої системи показників, а також методів SWOT-аналізу, ризик-менеджменту та системно-динамічного моделювання [10].

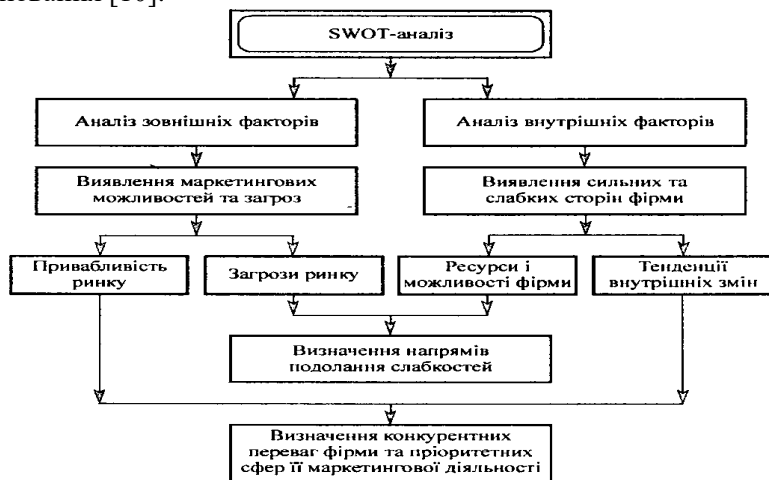


Рисунок 1. Методика проведення SWOT-аналізу [9].

SWOT-аналіз надає інформацію, яка може допомогти у використанні підприємством ресурсів та можливостей у конкурентному середовищі, в якому воно функціонує. Як такий, він відіграє важливу роль при розробці та виборі стратегії. Дотримуючись даного підходу для проведення аналізу сильних, слабих сторін, загроз та перспектив розвитку морських торговельних портів України у монографії Мандра В. В. «Моделі та методи стратегічного управління фінансово-господарською діяльністю морського порту» [10], автором був проведений SWOT-аналіз (табл. 1). За результатами узагальненого SWOT-аналізу можна констатувати, що морські торговельні порти України, а також морський торговельний порт «Південний», мають суттєві переваги та перспективи розвитку, виражені у вигідному розташуванні, оснащенні інфраструктурою для всіх видів транспорту, а також великою кількістю розроблюваних міжнародних проектів. Однак, не можна не звернути уваги на існування низки проблем і загроз, які в основному стосуються якості логістичних послуг і рівня розвитку інфраструктури. Таким чином, серед особливостей діяльності морських торговельних портів України переважають слабкі сторони та загрози, які необхідно враховувати під час обґрунтування та реалізації стратегічних і операційних рішень.

Таблиця 1

Узагальнений SWOT-аналіз діяльності зі стратегічного управління морським торговельним портом*
Сильні сторони (S) Слабі сторони (W)

Сильні сторони (S)	Слабі сторони (W)
1. Вдале географічне розташування	1. Низька якість транспортної інфраструктури
2. Якість відстеження вантажів	2. Значні втрати часу на фізичне очищення
3. Оперативність і своєчасність доставки вантажів	3. Низька оперативність підготовки імпорту в порту
4. Оперативність підготовки експорту в порту	4. Високі ціни логістичних послуг
5. Розгалужена транспортна система	5. Застарілий парк транспортних засобів і підхід до формування транспортних мереж
6. Диверсифікація послуг та видів транспорту	6. «Непрозорість» логістичних

	<p>операцій</p> <p>7. Застарілі складські площі і основні фонди в цілому</p> <p>8. Низька якість супутніх послуг</p>
Перспективи (О)	Загрози (Т)
<p>1. Глобалізація діяльності компаній-клієнтів</p> <p>2. Укрупнення за рахунок злиття і поглинань</p> <p>3. Зростання ролі інформаційних технологій у логістиці</p> <p>4. Відхід від спеціалізованих послуг і концентрація на надання закінчених і комплексних логічних рішень в ланцюгах постачань</p> <p>5. Інтенсивний розвиток мультимодальних та інтермодальних перевезень</p> <p>6. Співпраця з митницею та урядом</p> <p>7. Розвиток аутсорсингу логістичних послуг потенційних клієнтів</p> <p>8. Залучення новітніх високотехнологічних і функціональних технологій</p> <p>9. Розвинення інфраструктури</p> <p>10. Участь України в міжнародних проектах у сфері транспортної логістики та інфраструктури</p>	<p>1. Низька якість роботи вітчизняних митних органів</p> <p>2. Збільшення зборів у портах, тарифів на автомобільний і залізничний транспорт</p> <p>3. Велика кількість прикордонних органів</p> <p>4. Недосконала законодавча база</p> <p>5. Податкові ризики</p> <p>6. Розрив торгових і господарських зв'язків, дезінтеграційні процеси з країнами СНД, слабкі реінтеграційні імпульси з ЄС</p> <p>7. Наявність інституціональних і фізичних бар'єрів на шляху проходження вантажів по території України</p> <p>8. Економічні кризи і, як наслідок, зменшення обсягів виробництва товарів і послуг</p> <p>9. Нестабільна ситуація у зовнішньому середовищі, у т.ч. політична</p>

*складено автором з використанням джерел [9–10]

Висновки. Для оцінки стратегічного становища та дій за результатами проведеного узагальненого SWOT-аналізу можна зробити

висновки, що морські торговельні порти України, зокрема морський торговельний порт «Південний», мають суттєві переваги і перспективи розвитку, які виражені у вигідному розташуванні, оснащенні інфраструктурою для всіх видів транспорту, а також великою кількістю розроблюваних міжнародних проєктів. Однак не можна не звернути уваги на існування низки проблем і загроз, які в основному стосуються якості логістичних послуг і рівня розвитку транспортно-логістичної інфраструктури, а також наявності деяких інституційних та фізичних бар'єрів на шляху проходження вантажів по території України.

Отже, потенціал морського торговельного порту «Південний» залежить від багатьох чинників, серед найважливіших слід відзначити геополітичні та міжнародні.

Список використаних джерел

1. Котлер Ф. Основи маркетинга. Пер. с англ.; Общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пеньковой. М.: Прогресс, 1990. 736 с.
2. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. М.: Международ. отношения, 1993. 896 с.
3. Котлубай А. М. Проблемы и перспективы развития торгового судоходства. Монография. Одесса: ИПРЭИ НАНУ, 2008. 379 с.
4. Наврозова Ю. А., Лисова И. Д. Теоретические и практические аспекты классификации стратегий развития предприятия. *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті*: Зб. наук. праць. Вип. 37. Одеса: ОНМУ, 2011. С. 159–168.
5. Коваленко М. М., Карпова В. О. Вибір альтернативної стратегії для Одеського морського торговельного порту. *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті*: Зб. наук. праць. Вип. 2(59). Одеса: ОНМУ, 2017. С. 112–120.
6. Виханский О. С. Стратегическое управление. М.: Гардарики, 1998. 296 с.
7. Стратегія розвитку морських портів України на період до 2038 року. Затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 11 липня 2013 р. № 548-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/548-2013-p> (дата звернення: 29.03.2020).
8. Адміністрація морських портів України. Офіційний Інтернет-ресурс ДП «Адміністрація морських портів України». URL: <http://uspa.gov.ua> (дата звернення: 29.03.2020).

9. Метод SWOT-анализа в стратегическом управлении. URL: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/swot/> (дата звернення: 29.03.2020).

10. Мандра В. В., Жерліцин Д. М., Кравченко В. М., Мизнікова М. О. Моделі та методи стратегічного управління фінансово-господарською діяльністю морського порту. Модернізація фінансових систем: методологія та інструменти управління [Монографія]. Полтава, 2017. С. 252–299.

**Інститут проблем ринку та
економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України:
м. Одеса, Французький бульвар, 29,
інд. 65044.**

**Телефони : 743-61-97; 743-58-94;
743-59-83.**

РОЗДІЛ 3

Дослідження проблем сучасного управління

Володимир Марущак,
доктор державного управління, професор,
завідувач кафедри державного управління і права
Одеського регіонального інституту державного
управління НАДУ при Президентіві України

УПРАВЛІННЯ У СТАНОВЛЕННІ ТА РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ І ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми у загальному вигляді та зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасна державна політика спрямована на суттєвий розвиток ринкової економіки. Рішення цього питання цілком лягає на державне управління, яке повинно вирішити основні напрямки економічного відродження. В цьому напрямку значний інноваційний потенціал має державне управління в економічній сфері. Його потенціал дає можливість вивести державне управління в сфері економіки на якісно новий рівень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження даної проблематики в юридичній та управлінській літературі на сьогоднішній день недостатньо. Втім, проблема державного управління в сфері економіки з кожним роком стає все більш гострою та актуальною.

Формування мети (постановка завдання). Метою даної статті є розкриття змісту управління в державному управлінні та визначення потенціалу управління в регулюванні ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу. Розуміння держави як суб'єкта, що здійснює вплив на економіку, в повній мірі не може бути зрозумілим без з'ясування тієї ролі, яку відіграло управління у виникненні держави разом з економікою.

Історичний досвід доводить, що елементи управління виникають ще до суспільно-політичних систем у первіснообщинному ладі. Управління тут у цілому носить привселюдний характер і напряму пов'язане з економічними процесами, в першу чергу – з природним поділом праці. Саме воно і зростання продуктивності праці, а також можливість створення додаткового продукту викликає відокремлення функції організації у середині племені і виділення окремих осіб і груп, як рада старійшин, по упорядкуванню взаємозв'язків усередині співтовариства і пристосованості до навколишнього середовища. Але

все це – зовнішній бік прояву певного конкретного явища, сутність якого складає управлінність.

Можливість розуміння управлінності як сфери розвитку соціально-економічної формації лежить у площині економічної матерії. Управлінність знаходиться над сутніми економічними процесами й у тісному взаємозв'язку з ними. Управлінність – це не просто частина самої економічної тканини, а самостійний пласт, що складається в зв'язку з протіканням економічних процесів [1]. Тому, управління не слід ототожнювати з економікою, але й відмежовувати від економіки. У цілому, це єдиний процес функціонування виробничих (економічних) відносин.

Розвиток управління, як конкретної форми управлінності, дає можливість глибше зрозуміти і самі економічні відносини. У первіснообщинному ладі із його племінною організацією всі соціально-економічні процеси містяться спільно. Ефективність праці різко зростає в зв'язку з застосуванням металевих знарядь праці і створюється основа виробництва додаткового продукту. Керуюча каста, що має привілейоване становище в суспільстві, отримує значний доступ до додаткового продукту і можливість привласнення його частини. Поступово створюються умови майнової і соціальної нерівності в племені. Племя з його суспільною організацією входить у протиріччя з фактичною системою економічної і соціальної нерівності. Воно вже не відповідає новому порядку, що фактично утворився. І цей процес виражається як розкладання первіснообщинного ладу.

Взаємодія розподілу праці, управління і додаткового продукту веде до зміни соціально-економічної організації суспільства. Привілейована каста прагнула закріпити новий порядок, що утворювався. Це привело до виникнення такої соціальної організації, якою є держава. Але держава як явище відривається від економічних відносин і стає соціально-політичною організацією суспільства, що відбиває інтереси власників засобів виробництва. Перетворення держави в самостійний організм справляє зворотний вплив на управління. Воно також розділяється на державне та економічне управління. Першим займається держава, а другим – власник засобів виробництва.

Управління, обумовлюючи і проникаючи у державу, реалізує її сутність. Держава здійснює публічну діяльність, тому і управління носить публічний характер і представлено його виконавчо-розпорядчою діяльністю. В той же час, саме ця діяльність займає

більшу частину діяльності держави, тому воно грає в ній домінуючу роль. Держава, відокремившись у самостійне явище, має більше можливостей просторового і часового розвитку, тому в соціально-економічній системі розвивається найбільш інтенсивно. Не випадково держави давніх часів мають високий рівень саморозвитку. Управління, як невід'ємна частина держави, також інтенсивно розвивається разом із нею, і тому в давніх державах існували високорозвинені системи державного управління. Але важливо відзначити, що як єдине явище управління не існує, а представлено відокремленими системами державного і економічного управління, які істотно відрізняються одне від одного, оскільки обслуговують достатньо самостійні та відокремлені системи.

Економічне управління не одержує інтенсивного розвитку, тому що його просторові і часові рамки сильно обмежені. Дане управління функціонує в рамках функціонування власника засобів виробництва, що самостійно визначає вплив управління на економіку. Еволюціонування засобу виробництва відбувається дуже повільно, бо рівень економічного розвитку задовольняє функціонуванню соціально-економічної формації. Але поступово економічне управління веде до виснаження виробничих сил.

Феодальне суспільство з його системою кріпосництва забезпечує більш-менш відтворення робочої сили в особі кріпака, що створює основу розвитку державної форми життя суспільства. Але і тут державне та економічне управління відокремлені одне від одного і функціонують самостійно. Проте надмірна експлуатація праці селян підштовхує останніх до періодичних народних повстань, втечі від власника і створення міст, що стають осередком формування нових економічних відносин. Економічне управління в містах по суті відрізняється від економічного управління феодала, тому що воно засноване або на праці самого ремісника, або на найманій праці. Але це економічне управління все більше втягує господарство феодала в товарний обіг, руйнуючи його натуральний або напівнатуральний характер. Тому не випадково феодал переходить від панщини до оброку, тому що така форма економічного управління є більш ефективною [2].

Дрібнотоварне виробництво поширює рамки товарного виробництва. Управління ремеслом яке первісно розраховане на замовлення, переходить поступово до ринкового (безособового) виробництва товарів. Національний ринок, що утворюється, припускає

переміщення товару в просторі, а отже, конкретність покупця поступово зникає. Але така система організації ринкового господарства вимагає все більшої якості товарів. Виробництво при такій системі управління на деякий час забезпечує ринок товарною масою. Але дрібнотоварне виробництво має свої межі можливого. Воно не може безмежно збільшувати виробництво товарної маси, тому що, яким би не був мистецьким товаровиробник, його продуктивність обмежена фізичними можливостями виробника. І виникає потреба в якісно новому управлінні рухом товару, яка б відповідала зростаючим потребам ринку. Такою формою управління виробництвом стала мануфактура.

Мануфактура – якісно новий етап економічного управління. Тут уперше управління здійснюється через розщиплення технологічного циклу на його складові елементи і наступний взаємозв'язок між окремими його частинами. Це дає можливість підвищити якісно характеристики виробництва. По-перше, підвищується продуктивність праці, по-друге, росте кількість товарів, що випускаються, по-третє, середня якість товарів росте, по-четверте, вартість одного виробу має тенденцію до зниження, по-п'яте, росте обсяг суспільного капіталу, по-шосте, розвивається товарний ринок та інше. Така організація управління в середині мануфактури веде до змін зв'язків з іншими виробниками. З'являється можливість кооперації між окремими мануфактурами. У умовах мануфактури вона тільки зароджується, а наступний розвиток відбувається в умовах машинного виробництва. Таким чином, із мануфактури починається організація суспільного виробництва, тобто утворюється система управління суспільним виробництвом. Якщо до мануфактури суспільне виробництво у всіх структурах розвивається стихійно, то з мануфактури починається його структурізація як всередині неї, так і між виробниками.

При всій прогресивності в організації праці мануфактура має свої межі розвитку і поступово вже не в змозі забезпечувати розвиток товарного виробництва, бо ручна праця при всій її продуктивності не може переступити за межі фізичних можливостей організму. Але розклад праці на його найпростіші моменти готує можливість зростання ринкового господарства на основі управління машинним виробництвом. Наявність найпростіших трудових операцій дає можливість заміни ручної праці машинами. Важливість цього процесу складається не тільки в рості продуктивності праці і зростанні потенціалу товарного виробництва, а також і в тому, що відбувається

поєднання робітника з машиною. І хоча спочатку робітник виступає як додаток машини, проте стосовно неї він усе більш і більш виступає як управляюча система.

Капіталізм вільної конкуренції засновано на управлінні на базі машинного розподілу праці. Управління капіталістичної фабрики характеризується ускладненою системою реалізації функцій управління, тому що відбувається їхня спеціалізація і формується відособлений від виробництва апарат управління. Все це відбувається в зв'язку з відносинами, що ускладнюються, як всередині фабрики, так і поза нею. Нормальне функціонування виробництва може бути забезпечено тільки за рахунок управління. Управління виробництвом забезпечує зростання масштабності виробництва шляхом концентрації і централізації капіталу, що в кінцевому результаті веде до утворення монополій. Зростання основних ланок товарного виробництва веде до посилення їхнього впливу на суспільні відносини. Причому такий вплив має і негативні наслідки, тому що власники засобів виробництва переслідують свої власні інтереси за рахунок суспільних інтересів. Інтереси власників зштовхуються не тільки з інтересами робітників, але і з інтересами держави. Відбувається нарощування протиріч у суспільстві і росте соціальна напруженість.

В цих умовах держава як гарант самозбереження суспільства вимушена втручатися в економічні відносини. Економічне управління в основних ланках ринкового господарства викликає виникнення економічного управління з боку держави. Історично закінчується цикл від розщиплення управління на державне та економічне до возз'єднання цих потоків у такому явищі як держава [3].

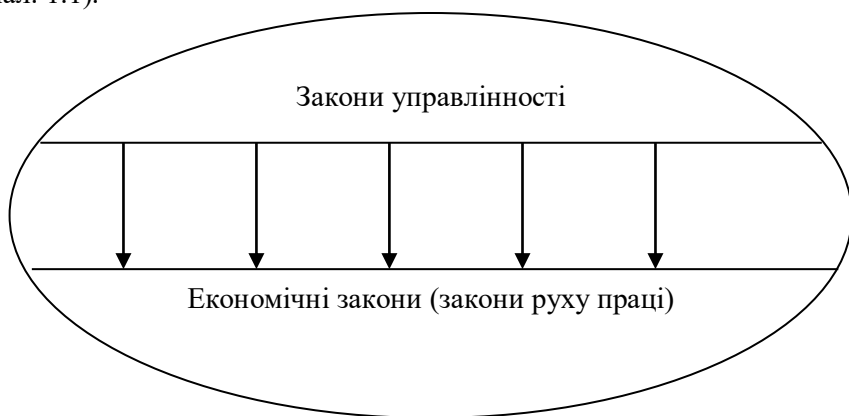
В усьому цьому важливо відзначити таке. Як свого часу управління увійшло в тканину держави і стало його невід'ємною частиною, так і економічне управління, входячи в тканину держави, стає його невід'ємною частиною і невід'ємною частиною державного управління, яке точніше можна було б назвати державним економічним управлінням. При цьому слід відзначити, що державне економічне управління – це самостійне явище, що істотно відрізняється від державного управління в публічній сфері. Воно напряму пов'язане з економічними відносинами і є їх частиною. Тому ототожнювати державне економічне управління і державне управління в публічній сфері є неправомірним. Воно має свій предмет регулювання, що виділяє його в окрему сферу державної діяльності. А тому правове та інше регулювання в цій сфері не можна змішувати з такими ж видами

регулювання в публічній сфері. Отже, тільки такий підхід дає можливість правильно розуміти суть діалектики взаємодії управління і економіки.

Реформи у сфері державного управління економікою передбачають істотні зміни у роботі апарату державних органів по раціоналізації його діяльності і більш повного відображення функцій державного управління, у становленні ринкової економіки. Зміна характеру економічних відносин веде до використання управління з метою збільшення потенціалу ринкової економіки господарства за рахунок створення умов для більш повного прояву закономірностей економічних законів і блокування негативних або помилкових конкретних дій суб'єктів господарської діяльності в економічній сфері. Тому від того, наскільки будуть поєднані взаємовідносини держави і суб'єктів економічної діяльності в ринковій економіці державним управлінням, багато в чому залежить успіх самих економічних реформ, усунення нестабільного економічного стану і перехід до ефективної економічної системи [4].

Логіка діалектики управління і економіки полягає в дослідженні розвитку праці. Якщо розглядати працю як таку, то її можна розчленити на дві частини: процес і результат. Тобто праця завжди існує у вигляді процесу, який перетворює предмети праці на якийсь новий стан, і результату праці, яка є упредметненою працею в зміненому предметі праці. Праця упредметнюється в предметі праці з метою споживання створеного продукту. Якщо продукт, в якому упредметнена праця, призначений для продажу, то він набуває форми товару; якщо ж він іде безпосередньо на споживання його виробником, то набуває нетоварної форми. Отже, праця має деяку форму, в якій вона рухається, починаючи з процесу виробництва і закінчуючи моментом споживання перетворених працею продуктів. Цій формі руху праці відповідають свої певні закони. А отже, і сама праця підпадає під дію цих законів, що стають законами руху продукту. Якщо праця набуває товарної форми, то законом руху праці в цій формі буде закон вартості, тобто вимога еквівалентного обміну, що є необхідною умовою руху продукту. Тому в даному випадку закон вартості – закон руху продукту. Товарна форма продукту (як і нетоварна) є первинною формою руху праці. Проте ця форма породжує в собі нову рефлекторну форму. Так, праця, набуваючи властивості змінюватися, знаходить якусь свою форму обміну, тобто обмін може здійснюватися сам по собі, без будь-якого впливу, або під впливом певних сил. Отже, рух праці

може бути упорядкованим (системним) або безсистемним. Тому форма руху праці (товарна чи нетоварна) може реалізовувати себе в системній або безсистемній формах. Таким чином, по відношенню до первинної форми праці існує ще якась форма, що регулює цей рух. Форма руху продукту може реалізувати себе через форми його управлінності. Форма управлінності має свої закони, що впливають на форму руху праці і виступають як закони цієї форми руху. В цілому спочатку відбувається взаємодія праці з предметом праці, породжуючи процес праці і зміну предмета праці. Результат цієї взаємодії – упереднена праця у знов створеному продукті. Після цього продукт і праця, яка в ньому міститься, рухаються до кінцевої мети – споживання в товарній або нетоварній формах. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що закони, які притаманні суспільно-економічним формаціям, поділяються на два види: на закони руху праці і закони управлінності цим рухом (мал. 1.1).



Мал. 1.1. Закони, що діють в економічній сфері суспільно-економічної формації

Власне, це і породжує подвійність виробництва, зокрема товарного. Якщо розглядати процес розвитку суспільних формацій, то можна визначити таке. В умовах первісного ладу формою руху праці було нетоварне виробництво, а формою управлінності є плановірність. При рабовласницькому, феодальному способах виробництва і капіталізмі вільної конкуренції формою руху праці є товар, а форма управлінності відсутня, і панує стихійність. При монополістичному капіталізмі формою руху праці є товар, форма управлінності на рівні

суспільства відсутня та діє стихійність, на рівні монополій і господарських суб'єктів формою управлінності є планомірність. В економіці розвинених держав формою руху праці є товар, формою управлінності є все більш планомірне управління суспільством.

Товарне виробництво, як і будь-яка продуктивна виробляюча система, передусім є системою суспільних відносин, за якої окремі виробники створюють продукт, що є товаром. Це означає, що продукт праці в силу розподілу праці виробляється окремими (відокремленими) виробниками, а для реалізації цього виробничого механізму необхідна купівля-продаж продуктів. Перше, що можна визначити: товарне виробництво – це така форма, якої набуває продукт, а отже, і праця при обміні, тобто форма руху тієї частини праці, яка називається упредметненою. Крім того, товарне виробництво – це організація суспільного господарства, тобто це форма господарського управління товаром і супутніх йому товарних відносин між людьми. Історично склалося так, що нетоварній формі руху праці відповідала планомірна форма управлінності, а товарній формі руху праці – непланомірна форма (стихійність). Тому і в наукових дослідженнях форма руху праці і форма його управлінності розглядаються як єдине ціле.

Об'єктивний характер суспільних законів пов'язується з постійним проявом якогось явища незалежно від свідомості людей. Управлінність також не залежить від свідомості людей в тому сенсі, що існує об'єктивна необхідність, яка змушує людей реалізовувати через свою свідомість дії управлінського характеру. Відмова від такої необхідності рівнозначна краху. Якщо власник засобів виробництва не буде управляти своїм підприємством, то через короткий час воно збанкрутує; якщо держава не буде управляти соціально-економічними процесами, то це призведе спочатку до кризи, а після цього – і розвалу самої держави. Тому управлінність – це необхідність усвідомленого регулювання соціально-економічних процесів.

Закони управлінності – це не тільки закони регулювання економічних процесів, а й закони суспільного розвитку формації, що охоплює всю сукупність соціально-економічних відносин. Управлінність охоплює не тільки економіку, але й усі сторони суспільства. Під регулюючим впливом управління знаходиться наука, освіта, міжнаціональні і міжетнічні стосунки, політика, оборона, інформація та інші сторони соціального функціонування суспільства. Разом з тим, кажучи про управлінність, не слід абсолютизувати її, тобто використовувати її у всій тканині соціально-економічного життя.

Об'єктивна необхідність не означає її загальної дії. Ступінь такого впливу на соціально-економічне життя має бути зваженим, оскільки абсолютизування того чи іншого явища веде до зворотного – до його саморуйнування. Питання ж конкретного насичення управлінням тих чи інших процесів є питанням конкретики науки і практики управління.

Висновки. Існуючий фінансово-економічний кризис показав обмежність державних і приватних інструментів регулювання економіки, а тому існує необхідність розробки нових напрямків впливу держави на економічну діяльність, в частковості розробляючи теорію управлінності.

Історико-логічний підхід до діалектики управління і економіки дозволяє розробити екстропольоване бачення тих тенденцій конвергенційного розвитку, які можуть виникнути у майбутньому і опинитися ефективними регуляторами економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Марущак В. П. Планування в умовах ринкової економіки. Одеса: Пальміра, 2008. С. 12.
2. Марущак В. П. Правове регулювання планування змішаної економіки: ч. II. Одеса: Вид-во ОРІДУ НАДУ, 2002. С. 7.
3. Райт Г. Державне управління. К.: Основи, 1994. 191 с.
4. Нижник Н. Р. Государственно-управленческие отношения в демократическом обществе. К.: Основи, 1995. 202 с.

УДК [379.85+069(1-21)]:378(477.74)

Сергій Крамський,

к. т. н., доцент, доцент кафедри управління, фінансів
та адміністрування Одеського інституту МАУП

Сергій Боган,

к. іст. н., доцент кафедри правових дисциплін Одеського
інституту МАУП, старший науковий співробітник Одеського історико-
краєзнавчого музею

Євгенія Шмідт,

викладач кафедри управління, фінансів
та адміністрування Одеського інституту МАУП

Микита Непомнящий,

студент 4 курсу спеціальності «Менеджмент»
Одеського інституту МАУП

ПРОЄКТ СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОГРАМИ СПІВПРАЦІ ТУРИСТИЧНОЇ ТА МУЗЕЙНОЇ ІНДУСТРІЙ В ОДЕСЬКОМУ ІНСТИТУТІ ПРАТ «ВНЗ» МАУП»

***Анотація.** У рамках запропонованого авторами проєкту у період 2017-2020 р.р. визначено виконання туристичних проєктів регіональної гостинності та музейної сфери в програмах навчання студентів в Одеському інституті ПраТ «ВНЗ «МАУП». Для синергетичного впливу на підготовку кваліфікованих фахівців у сфері готельного бізнесу та туризму в Інституті в 2017 році розроблено Проєкт «Впровадження інноваційних методів у роботу музеїв та туристичних фірм м. Одеси та Одеської області» на період до 2022 року.*

***Аннотация.** В рамках предложенного авторами проекта в период 2017-2020 г.г. определено выполнение туристических проектов регионального гостеприимства и музейной сферы в программах обучения студентов в Одесском институте ПраТ «ВНЗ «МАУП». Для синергетического влияния на подготовку квалифицированных специалистов в сфере готельного бизнеса и туризма в Институте в 2017 году разработан Проект «Внедрение инновационных методов в работу музеев и туристических фирм г. Одессы и Одесской области» на период до 2022 года.*

Вступ. На теперішньому етапі розвитку туризм посідає незначне місце в економіці України у порівнянні з країнами розвинутих економік

світу. В багатьох країнах світу він є значною галуззю розвитку економіки, бюджету регіонів. Спеціалісти вважають туризм однією з найважливіших галузей світового інноваційного господарства.

Основною складовою туристської індустрії є готельне господарство. Саме готельні підприємства, компанії виконують одну з найважливіших функцій у сфері обслуговування туристів: забезпечують їх сучасним житлом і побутовими послугами. Витрати на готельні та інші послуги гостинності становлять приблизно від 30 % до 50 % усіх витрат у кошторисі туристів. Окрім того, готельний комфорт є головним предметом зацікавлення туристів у виборі туру.

Актуальність теми дослідження. Розвиток туристичної галузі сьогодні є надзвичайно актуальним, оскільки туризм є одним із важливих чинників виходу нашої економіки з кризи, стабільного і динамічного збільшення надходжень до бюджету, позитивного впливу на стан справ у багатьох галузях народного господарства, підвищення зайнятості населення, розвитку ринкових відносин та підвищення іміджу держави.

Міжнародний досвід свідчить, що необхідною передумовою активного та успішного просування цієї галузі на ринок держави, окремих туристичних центрів є сучасна туристична інфраструктура. Сьогодні туризм формує економіку багатьох держав, регіонів, стає важливим чинником стабільного розвитку світової індустрії гостинності. Туризм виконує важливу роль у здійсненні широкомасштабних проєктів і завдань з розбудови української державності, подальшої інтеграції України з Європейським Союзом і Світовим співтовариством, у культурному та духовному відродженні нації. Адже Україна має багаті туристичні можливості, розвинуту мережу авіаційних, залізничних, автомобільних, морських і річкових шляхів сполучення, має вигідне для туризму місце розташування на перехресті шляхів між Заходом та Сходом. Саме тому Україна має всі умови для того, щоб стати туристичною державою світового рівня.

Водночас, подальший розвиток туристичного бізнесу стримує відсутність належної інфраструктури, включаючи музеї країни, відповідних сервісних умов, що, в свою чергу, позначається на рівні якості обслуговування туристів. Стан розвитку галузі поки не відповідає потенційним можливостям держави, яка має все необхідне для розвитку туристської індустрії: природні умови, історико-культурні, бальнеологічні та матеріальні ресурси. Тому ця сфера є дуже важливою для економіки країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Це дослідження є продовженням ретроспективи статей, присвячених туристичним і музейним проектам. До завдання статті представляють інтерес дослідження авторів: Н. Білан, М. Белікової, Т. Блажкевич, Л. Домбровської, О. Захарченка, С. Крамського, Л. Езау, І. Передерій, Б. Лорд, А. Романчука, І. Росохацької [1, с. 219; 2, с. 10; 3, с. 305; 4, с. 50] та інших. Туристична сфера бізнесу України та регіону, як одна з високорентабельних галузей світової економіки стає провідним напрямом економічного і соціального розвитку України, а розвиток музейної справи, в свою чергу, є чинником активізації міжнародного та внутрішнього туризму, що потребує подальших досліджень.

Мета дослідження – аналіз впровадження Проєкту «Впровадження інноваційних методів у роботу музеїв та туристичних фірм м. Одеси та Одеської області» на період до 2022 року в Одеському інституті ПрАТ «ВНЗ «МАУП».

Викладення основного матеріалу дослідження. В умовах становлення ринкової економіки подальший розвиток готельного господарства вимагає підвищення конкурентоспроможності готельних підприємств на внутрішньому й світовому туристському ринку. Однак неможливо розробити пропозиції, єдині для всіх готельних підприємств, які забезпечили б гарантований успіх. Рекомендації з удосконалення та розвитку готельного господарства найбільш доцільні для кожного конкретного ринку (міжнародного, внутрішнього, регіонального, місцевого). Тому в сучасних умовах значної нерівномірності розвитку регіонів України необхідно особливу увагу приділяти формуванню баз даних засобів розміщення певного регіону України та аналізу регіонального ринку готельних послуг.

Актуальною на сьогодні є проблема зміцнення існуючої матеріально-технічної бази готелів, зокрема її реконструкції та модернізації. В туризмі на створенні імені економити не можна; це стосується також і готелів. Конкуренція на світовому ринку туристичних послуг дуже висока, і Україна на ньому далеко не перша. Теоретичні дослідження туристичної сфери, аналіз зарубіжного досвіду і вітчизняної практики розвитку підприємств сфери послуг показують, що існує значна кількість проблем, вирішення яких дозволяє сподіватися на докорінну зміну в забезпеченні широких верств населення та іноземців доступним і якісним обслуговуванням. У 2019 році в Україні лише 18 % готелів відповідали вимогам міжнародних стандартів якості за рівнем комфорту бізнес-класу.

Геопросторово майже усі висококаторійні готелі розташовані в Києві та найбільших регіональних центрах – Харкові, Одесі, Львові, Дніпрі. Водночас, згідно з моніторингом інтенсив-інфраструктури міжнародними спеціалізованими організаціями, висококаторійні готелі України суттєво поступаються за рівнем сервісу готелям Східної Європи. Якість обслуговування, в певній мірі, також залежить від стану матеріальної бази готельних підприємств [5, с. 2].

В 1990-ті роки інфраструктуру туризму в Україні було зруйновано, прийшла в занедбаність частина готелів, мотелів, туристичних баз, порушилась система напрацьованих зв'язків і маршрутів, були втрачені досвідчені кадри, гіді, екскурсроводи. Наразі поступово ситуація виправляється. Важливим чинником розвитку туризму є якість обслуговування туристів у готелях. Дослідження показують, що якість обслуговування, яку туристи оцінюють в чотири рази вище, ніж адекватність і поміркованість ціни, і в 1,2 рази вище, ніж якість самого туристичного продукту цього проекту.

Музейна справа у туристичній сфері дуже важлива як елемент інтелектуальної та культурної розваги клієнта. Але для відпочиваючих туристів потреба в розвазі стоїть на 3-му місці після смачної й різноманітної їжі, комфортабельної й затишної кімнати. У 2018-2019 р. в Україні, згідно з інформацією Держтуризму, як бачимо з відкритих джерел, приймати іноземних туристів могли лише 300 готелів (86 тисяч місць) усіх форм власності. При цьому, за міжнародними стандартами, тільки 28 українських готелів можуть претендувати на три “*” і лише 4 на чотири “*”.

Сфера послуг набуває все більшого розвитку в нашій країні, але розвиток і функціонування готельного господарства ускладнюється цілою низкою проблем. Однією з причин подібного протиріччя є відсутність надійної та достовірної інформації про стан ринку готельних послуг та відсутність належного сервісу. Наслідком цього є використання готелів не за призначенням, зниження конкуренції на ринку готельних послуг, що ще більше погіршує стан готельного господарства та затримує вихід України на світовий туристський ринок. Залучення українських та іноземних клієнтів на туристські об'єкти та підприємства в Україні, (включаючи Одеський фестиваль «Гуморина», замки і фортеці, музеї та театри, а також нові об'єкти, наприклад: Чорнобильська АЕС і зона відчуження та інші) є найважливішою умовою подальшого розвитку вітчизняної галузі гостинності. Тільки в цьому випадку ми можемо говорити про

конкурентоспроможність українського туристського продукту на міжнародних ринках туризму і гостинності. Створення нових робочих місць, підвищення кваліфікації кадрів, місцевих екскурсодів, гідів, і розумне використання наявних ресурсів з метою забезпечення максимальних прибутків від продажу послуг є найважливішими напрямками в діяльності готельних підприємств, що здійснюють помітний вплив на економіку України і регіону.

У межах Проєкту «Впровадження інноваційних методів у роботу музеїв та туристичних фірм мьста Одеси та Одеської області» на період до 2022 року в 2017–2019 роках проведено певну роботу учасниками проєктної групи Одеського інституту ПрАТ «ВНЗ «МАУП». Відкрито гурток «Школа української гостинності». Укладено договір про співпрацю з туристичною компанією «Друзі», відвідано готельні і туристичні виставки, Одеський історико-краєзнавчий музей. Створено сучасний текст екскурсії по музею англійською та болгарською мовами. Розроблено і подано до відповідного відділу музею перелік інноваційних форм роботи сучасного музею на основі світової та вітчизняної практики. Проведено навчальні екскурсії по музею для студентів усіх спеціальностей Інституту. Членами групи вивчено стан музейної справи і окремих музеях України в різні історичні періоди. Студенти старших курсів використовують інформацію з Одеського історико-краєзнавчого музею для підготовки наукових доповідей та статей. Взагалі молодь складає половину відвідувачів музею, що видно з нижче наведеної Таблиці.

Проєктний контекст щодо сектору розваг, дозвілля і туризму відіграє дуже важливу роль у загальній інфраструктурі індустрії гостинності і вирішує різноманітні завдання (перш за все, виховання студентів, формування оптимістичного настрою, освітнього рівня, відпочинку, розвиток культури особи). До підприємств і організацій сектора культури відносять музеї.

На прикладі Одеського історико-краєзнавчого музею можна зробити аналіз відвідуваності таких установ туристами і місцевими мешканцями. Аналітичні дані відвідуваності музею за 2017–2019 р.р. наведені нижче у Таблиці.

Комунальна установа «Одеський історико-краєзнавчий музей» об'єднує навколо себе діячів науки та культури Одещини, викладачів, представників студентської та учнівської молоді, курсантів військово-морських інституту та ліцею, представників національно-культурних товариств, народних майстрів, художників, дослідників-краєзнавців.

Аналіз відвідуваності музею в 2017–2019 рр.

Відвідуваність музею туристами	Загальна кількість відвідувачів музею	Пропорція молоді (учнів, студентів) та дорослих відвідувачів музею
Період 2017 р.	200 100 чол.	50% / 50%
Період 2018 р.	200 490 чол.	49% / 51%
Період 2019 р.	200 650 чол.	50% / 50%

Напрямки роботи музею дуже різноманітні. Виставковий обласний проєкт «Історія краю в музейних експозиціях», надав можливість ознайомитись з історією і особливостями культури нашого регіону і кожного району Одеської області [6, с. 71]. У музеї постійно проводяться етнографічні свята, які приурочені до важливих дат, державних та народних свят.

Новим і цікавим проєктом музею стало створення двох сенсорних інформаційних столів, присвячених Українській національній революції 1917-1921 рр. і загиблим учасникам Антитерористичної операції / Операції об'єднаних сил – жителям і уроженцям Одеської області. Сенсорний ресурс «Нам пора для України жити», створений до 100-річного ювілею Української національної революції 1917-1921 рр. за участю науковців Одеського історико-краєзнавчого музею і технічних фахівців з Києва, дозволяє відвідувачам музею самостійно, без допомоги екскурсовода не лише докладно ознайомитись з музейною експозицією «Українська національна революція 1917-1921 рр.», а й дізнатись про основні історичні події та персоналії учасників тих буремних років. Сенсорний ресурс, присвячений загиблим героям сучасної війни на Сході України, який знаходиться в межах тимчасової виставки «Завжди напоготові», що відображає історію Збройних Сил незалежної України, дозволяє відвідувачам музею дізнатись імена та прізвища загиблих українських воїнів, їх військові звання й частини, в яких вони проходили службу; з якого населеного пункту Одеської області вони родом; побачити їхні фотографії та фотографії меморіальних дошок, відкритих на їх честь.

Проєкт одразу викликав жвавий інтерес відвідувачів. Хоч треба відзначити, що його створення було значно ускладнене тим, що наукове та інформаційне наповнення сенсорних ресурсів виконували

одеські фахівці, а технічне виконання – київські. І це при тому, що можна було успішно залучити місцевих одеських технічних фахівців, які могли значно оперативніше виконати ту саму роботу.

Усі вищезгадані заходи музею сприяють вихованню молоді в дусі патріотизму, формують активну громадянську позицію і підвищують освітній, культурний та моральний рівень.

Сьогодні колектив Одеського інституту МАУП, викладачі кафедр спрямовують свою роботу на якісну підготовку кадрів у сфері туризму, підвищення кваліфікації викладачів, залучення студентів до наукових досліджень.

Наукова студентська робота здійснюється за такими напрямками: робота школи гостинності, проведення студентських предметних олімпіад, участь у наукових конференціях, розробка науково-практичних проєктів.

Кафедри у своїй роботі постійно контактують з аналогічними за профілем кафедрами ЗВО. В результаті цього студенти можуть ознайомитись з роботою студентів інших вишів. Студенти вивчають і використовують пілотний проєкт по моніторингу туристичного потоку Big Date – використовують за допомогою мобільного зв'язку.

У рамках практичної підготовки студенти здійснюють навчальні походи – наприклад, на Одеський морський вокзал, на виставку “Гостинне відвідування на туристичні свята», які дозволяють поглибити вивчення професійних дисциплін. Проводилась начальна екскурсія “Одеса – місто різних релігій”.

Невід’ємною складовою і гарантією якості підготовки висококваліфікованих фахівців є організація дослідної роботи, до якої залученні студенти 1-2 курсів. Проводився круглий стіл з питання “Інноваційні технології в туризмі”. На засіданнях “Школи гостинності” студенти 3-4 курсів досліджували окремі питання інноваційних технологій в Німеччині, Болгарії, Англії.

У “Школі гостинності” студенти Одеського інституту МАУП вивчали і розробляли такі питання:

- всебічне вивчення рекреації і екскурсійної діяльності в Україні та світі;
- вивчення сучасного етапу рекреаційно-туристичної сфери і екскурсійного обслуговування в Одеській області та інші актуальні питання.

Ця робота буде продовжена. Представлені висновки та рекомендації мають практичну спрямованість і можуть бути

застосовані у подальшій науково-практичній діяльності Одеського інституту ПрАТ «ВНЗ» МАУП на період 2020–2022 р.р.

Висновки. Визначені в даному проєкті поточні завдання виконано в повному обсязі, проміжну мету досягнуто. Отримані результати проєкту мають практичне значення. В цілому, враховуючи актуальність обраної теми, співпраця туристичної компанії «Друзі», Одеського історико-краєзнавчого музею та Одеського інституту ПрАТ «ВНЗ «МАУП» цілком відповідає встановленим вимогам програми підготовки сучасних фахівців (бакалаврів і магістрів) за спеціальністю 073 «Менеджмент» та інших галузей навчання.

Список використаних джерел

1. Домбровська Л. Ф., Домбровський О. І. Гуманістичне мислення студентів та роль музеїв у їх формуванні. Актуальні проблеми сучасного управління в соціально-економічних, гуманітарних та технічних системах: зб. Наук. праць за мат. Міжн. наук.-практ. конф. (14 лист. 2019 р.). Одеса: Лерадрук, 2019. С. 219–223.

2. Захарченко О. В., Крамський С. О. Проджект менеджмент. Навчальний посібник для студентів бакалаврів та магістрів усіх форм навчання за спеціальністю 073 "Менеджмент". Одеса: «Екологія», 2018. 227 с.

3. Крамський С. О., Непомнящий М. І. Проведення імітаційного моделювання виконання туристичних проєктів на основі GERT-мережі. *Наука як рушійна сила ефективного розвитку держави*: мат. Міжнар. наук.-практ. конф. Одеса: «Лерадрук», 2019. С. 304–313.

4. Крамський С. О., Непомнящий М. І. Концептуальний підхід проведення імітаційного моделювання з виконання проєкту. *Актуальні проблеми сучасного управління в соціально-економічних, гуманітарних та технічних системах*: мат. XV міжнар. наук.-практ. конф. Одеса: «Лерадрук», 2019. С. 50–58.

5. Крамський С. О., Захарченко О. В. Управління якістю в підприємницьких структурах. Методичні вказівки для студентів бакалаврів та магістрів усіх форм навчання за спеціальністю 073 "Менеджмент". Одеса: ФОП «Пабута М.І.», 2019. 25 с.

6. Езау Л. Г., Росохацька І. Л. Родинне дерево. *Вісник Одеського історико-краєзнавчого музею*. Науковий збірник. № 16. Одеса: «Екологія», 2018. С. 69–73.

Сергій Крамський,
кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри
управління, фінансів та адміністрування Одеського інституту МАУП

Георгій Джугелі,
студент 3 курсу спеціальності «Менеджмент»
Одеського інституту МАУП

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД З УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЯМИ ПРОЄКТІВ ТА ПРОГРАМОЮ «PORTFOLIO SELECTION 3.1.»

***Анотація.** У рамках запропонованої авторами статті розглянуто концептуальні особливості з управління портфелями проєктів і програми «Portfolio Selection 3.1.». Проаналізовані найважливіші етапи розвитку, сучасний стан теорії та практики управління портфелем проєктів підприємств. Висвітлено проблемні питання управління портфелями і програмами проєктів у контексті забезпечення конкурентоспроможності продукції та послуг підприємств і організацій.*

***Аннотация.** В рамках предложенной авторами статьи рассмотрены концептуальные особенности по управлению портфелями проектов и программы «Portfolio Selection 3.1.». Проанализированы важнейшие этапы развития, современное состояние теории и практики управления портфелем проектов предприятий. Освещены проблемные вопросы управления портфелями и программами проектов в контексте обеспечения конкурентоспособности продукции и услуг предприятий и организаций.*

Вступ. Сучасний етап розвитку інформаційної економіки, «диджиталізація» та турбулентність криз змушує менеджерів заново переосмислювати своє відношення до портфелів проєктів, у тому числі в приватній та державній сфері. Принципи управління портфелем необхідно “вбудовувати” в повсякденну проєктну діяльність. Науково-технічний прогрес вносить зміни в характеристики продукції, інновації послуг, технології, організацію виробництва, праці, управління, професійної підготовки персоналу. Це дає можливість збільшити обсяг виробництва при незмінних або зменшених витратах праці і ресурсів,

сприяє зростанню продуктивності праці у підприємницькій галузі. Отже, слід визначити: портфель проектів – сукупність будь-яких виробничих проектів та інших робіт, що обмежені наявними ресурсами та націлені на ефективне досягнення цілей проектів [1, с.25].

Аналіз проблем дослідження. В умовах глобалізації проблема управління портфелями проектів є актуальною для всіх країн, галузей, установ і організацій, є багатогранною і має соціальні, економічні, технічні та організаційні аспекти. Невизначеність вибору проекту для включення в портфель підприємницької сфери. Тільки комплексний розгляд і управління ними дає змогу забезпечити стійке підвищення їх якості. Через ризики портфеля проектів інноваційні управлінські методи, які довели свою ефективність у приватному бізнес-секторі, почали запозичуватись державним сектором.

Було визначено, що суть менеджменту – це проблеми оперування людськими та фінансовими ресурсами соціо-економічних систем для досягнення певної мети (отримання прибутку). Між цими факторами існує тісний взаємозв'язок. У такій ситуації проблемні проекти починають конкурувати за ресурси, а отже, неминуче виникають конфлікти, тож керівники проектів, інвестори та стейкхолдери стикаються з проблемою збільшення тривалості проекту, якості, ризиків, контенту, вартості і т.д. [2, с. 26].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дане дослідження є ретроспективою тематики публікацій і статей, присвячених портфелям проектів та програм. До мети та завдання статті представляють інтерес дослідження вітчизняних авторів: В. Нікольського, А. Мальцева, К. Бойченка, В. Пітерської, О. Захарченка, С. Крамського [1, с. 25; 2, с. 27; 3, с. 6; 4, с. 8; 6, с. 189; 7, с. 3] та інших. Навіть, якщо кожен проектний портфель має позитивний вплив і відповідає бізнес-стратегії, то в багатьох організаціях просто не вистачає сил на одночасне виконання всіх цих проектів, а також програм [10, с. 50].

Параметричні методи і моделі, запропоновані Г. Марковіцем для управління портфелем цінних паперів, були органічно перенесені у сферу управління проектами підприємств та організацій.

Основним положенням Г. Марковіця «Modern Portfolio Theory» є диверсифікація ризиків портфеля проектів і формування прийнятної з точки зору критерію ризику – переваги портфеля проектів. Застосування методології управління портфелями проектів допомагає визначити ступінь відповідності інвестицій в проекти стратегічним цілям організації [9, с. 71].

Метою дослідження є розгляд методології формування портфеля проєктів і програм на підприємствах, яка базується на проєктно-орієнтованому менеджменті та враховує стратегічні цілі і ресурси даної організації.

Викладення основного матеріалу дослідження. Результати експертної оцінки підприємства (N) заносяться до інформаційного програмного середовища «Portfolio Selection 3.1.», разом із основними характеристиками проєктів: час реалізації (T), вартість (S), ресурси (A) та ризику (R), які визначено за допомогою протиризикового методу при управлінні проєктами [9, с. 73].

Визначаються обмеження для портфелів проєкту за часом його реалізації (T_o), вартістю (S_o), ресурсами (A_o) та ризиками (R_o), топ-менеджерами підприємства та заносяться до програмного середовища «Portfolio Selection 3.1.». Максимальний час реалізації знайдемо як суму часових проміжків реалізації всіх наукомістких проєктів портфелю приватного або державного підприємства:

$$\sum_{s=1}^u T_s = 434 + 183 + 275 = 892 \text{ дні}$$

Отже, оптимальний час реалізації портфелю проєкту складає 434 дні, а максимальний час його реалізації – 892 дні, відповідно можна записати:

$$T_p = [434; 892], \text{ днів.}$$

Розрахунок сумарного ризику проєктів, що увійшли до портфелю проєктів підприємства (N), за формулою відповідно:

$$R_{\text{сум}} = 25000 + 5000 + 12500 = 42500 \text{ грн.}$$

Ризик портфелю проєктів підприємства (N), який знижено методом дерев рішень, визначається згідно формули:

$$R_p = 36625 \text{ грн.}$$

Остаточо, ризик портфелю проєкту складає 36625 грн. Отже,

$$\Delta R_p = 42500 - 36625 = 5875 \text{ грн.}$$

Заощадження за збитками від ризиків складають 5875 грн., а збиток від портфельних ризиків знизився на 3,5% (був запланований – 25 %, став – 21,5 %).

Отже, зазначені отримані характеристики портфелю проєктів підприємства (N):

- ✓ Оптимальний запланований час реалізації – 434 днів;
- ✓ Максимальний час реалізації – 892 дні;
- ✓ Заплановані ресурси – 42 500 грн.;
- ✓ Запланована вартість – 170 000 грн.;
- ✓ Заплановані втрати від ризиків портфелю проєктів – 36625 грн.

Усереднені ймовірності виникнення високих ризиків портфелю підприємства (N), що визначені експертним методом [12, с.93], наведені в таблиці 1.

Таблиця 1 – Усереднені ймовірності виникнення високих ризиків проєктів

№ п/п	Високі ризики портфелю проєктів	Усереднена ймовірність виникнення ризиків	Збиток від ризиків, грн.
1	Ризики з управління	0,15	6375
2	Фінансові ризики	0,15	6375
3	Інноваційні ризики	0,2	8500
4	Наукові ризики	0,15	6375
5	Кадрові ризики	0,1	4200
6	Технологічні ризики	0,15	6375
7	Технічні ризики	0,1	4250

Приклад дерева рішень для високих ризиків управління портфелю проєктів наведені на рисунку 1 [4, с. 8].

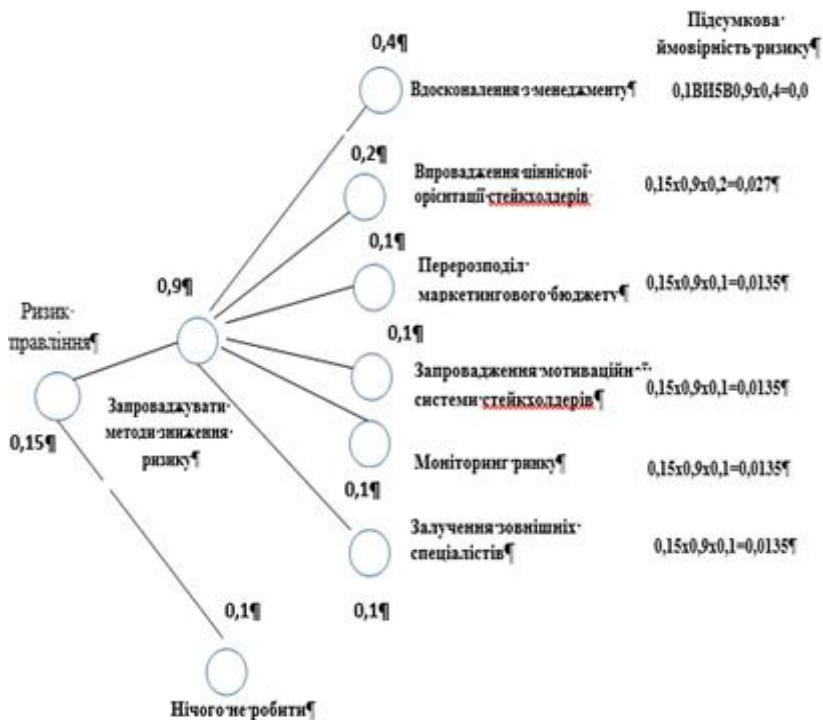


Рисунок 1. – Дерево рішень ризиків управління портфелями проєктів підприємства (N)

При запровадженні кожного із методів зниження ризиків можна заощадити на: вдосконаленні менеджменту проєкту: $0,054 \times 6375 = 344,25$ грн.

Впровадження ціннісної орієнтації стейкхолдерів в портфелях проєктів: $0,027 \times 6375 = 172,125$ грн.

Перерозподіл маркетингового бюджету: $0,0135 \times 6375 = 86,0625$ грн.

Запровадження мотиваційної системи стейкхолдерів: $0,0135 \times 6375 = 86,0625$ грн.

Моніторинг (частки, сегменту) ринку: $0,0135 \times 6375 = 86,0625$ грн.

Залучення зовнішніх аутсорс-фахівців: $0,0135 \times 6375 = 86,0625$ грн.

Відповідно, сумарне заощадження від впровадження методів зниження ризиків проєктів: $344,25 + 172,125 + (4 \times 86,0625) = 860,625$ грн.

Параметричні розрахунки використання економіко-математичного апарату в портфелях проєктів підприємств та організацій [6, с. 43].

а) Під нестандартним розуміють такий інвестиційний портфельний проєкт, за яким від'ємні значення чистих вигід можуть мати місце і в середині його життєвого циклу, і навіть наприкінці, як результат відтоку капіталу [9, с.73; 10, с.56].

Рентабельність інвестицій (PI) – показник, що відображає міру зростання цінності фірми в розрахунку на 1 долар або євро вкладених інвестицій в перерахунку у гривню за курсом НБУ. Розрахунок цього показника портфельного проєкту проводиться за формулою:

$$PI = \frac{\sum CF_t}{(1+i)^t} / I_0,$$

де I_0 – величина первісних капітальних вкладень портфелю проєкту.

Дисконтований період окупності (іноді для "позначення" даного показника використовують словосполучення *термін відшкодування капіталу* або *термін повернення капіталу*) являє собою час, протягом якого дисконтовані капітальні витрати за проєктом будуть відшкодовані дисконтованими чистими вигодами, які надходять від його експлуатації.

При розрахунку дисконтованого періоду окупності визначається період, протягом якого кумулятивна теперішня вартість чистих грошових потоків досягне величини початкових інвестиційних витрат (I_0). Період окупності при цьому можна поділити на цілу (j) та дробову (d) частину ($DPP = j + d$).

Якщо NPV позитивна, то портфельний проєкт можна рекомендувати для фінансування. Якщо NPV дорівнює нулю, то надходжень від проєкту вистачить лише для відновлення вкладеного капіталу. Якщо NPV менша нуля – портфельний проєкт не приймається [5, с. 134].

Розрахунок NPV робиться за наступними формулами:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t},$$

або

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^t},$$

де B_t – вигоди проекту з реклами в рік t ; C_t – витрати на проект у рік t ; i – ставка дисконту; n – тривалість (життєвий цикл) портфелю проекту.

Основна перевага NPV полягає в тому, що всі розрахунки провадяться на основі грошових потоків, а не чистих доходів. Крім того, ефективність головного проекту можна оцінити шляхом підсумовування NPV його окремих підпроектів. Це дуже важлива властивість, яка дає змогу використовувати NPV як основний критерій при аналізі портфелю проекту.

Основним недоліком NPV є те, що її розрахунок вимагає детального прогнозу грошових потоків на термін життя проекту. Часто робиться припущення про постійність ставки дисконту. Життєвий цикл окупності інвестицій – це час, протягом якого грошовий потік, одержаний інвестором від втілення проекту, досягає величини вкладених у проект фінансових ресурсів. У господарській практиці його можуть визначати без урахування необхідності грошових потоків у часі або з урахуванням такої необхідності.

Термін окупності проекту – Payback Period (PBP) – використовується переважно в промисловості. Один із найбільш часто вживаних показників оцінки ефективності капітальних вкладень. На відміну від показників, які використовуються у вітчизняній практиці, показник «термін окупності капітальних вкладень» базується не на прибутку, а на грошовому потоці з приведенням коштів, які інвестуються в інновації та суми грошового потоку до теперішньої вартості. Критерій прямо пов'язаний з відшкодуванням капітальних витрат у найкоротший період часу і несприє портфелям проектів, які дають великі прибутки згодом.

Внутрішня норма рентабельності – Internal Rate of Return (IRR). У літературі зустрічаються й інші назви: внутрішня ставка рентабельності, внутрішня ставка доходу, внутрішня норма прибутковості. Це рівень ставки дисконтування, при якому чиста приведена вартість проекту за його життєвий цикл дорівнює нулю. IRR дорівнює максимальному проценту за позиками, який можна платити

за використання необхідних ресурсів, залишаючись при цьому на беззбитковому рівні [5, с. 135]. Розрахунок *IRR* проводиться методом послідовних наближень величини *NPV* до нуля при різних ставках дисконту. Розрахунки проводяться за наступною формулою:

$$\sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} = 0.$$

На практиці визначення *IRR* проводиться за допомогою такої формули:

$$IRR = A + \frac{a(B - A)}{(a - b)}$$

де *A* – величина ставки дисконту, при якій *NPV* позитивна; *B* – величина ставки дисконту, при якій *NPV* негативна; *a* – величина позитивної *NPV*, при величині ставки дисконту *A*; *b* – величина *NPV*, при величині ставки дисконту *B*.

При застосуванні *IRR* виникають такі труднощі:

- неможливо дати однозначну оцінку *IRR* проєктів, у яких зміна знака *NPV* відбувається більше одного разу;
- при аналізі проєктів різного масштабу *IRR* не завжди узгоджується з *NPV*;
- застосування *IRR* неможливе для вибору альтернативних портфельних проєктів відмінного масштабу, різної тривалості та неоднакових часових проміжків [9, с.80].

Аналіз коефіцієнт вигід/витрат – Benefit/Cost Ratio (*BCR*).

а) Критерій *BCR* може бути використаний для демонстрації того, наскільки можливе збільшення витрат без перетворення рекламного проєкту на економічно непривабливий.

BCR є відношенням дисконтованих вигід до дисконтованих витрат. Основна формула розрахунку має такий вигляд:

$$BCR = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{C}{(1+i)^t}}$$

Критерій відбору портфельних проектів полягає в тому, щоб вибрати всі незалежні проекти з коефіцієнтами BCR , більшими або рівними одиниці. При застосуванні цього критерію слід пам'ятати, що коефіцієнт BCR має такі недоліки:

- може давати неправильні ранжирування за перевагою навіть незалежних портфельних проектів підприємства N ;
- не годиться при виборі взаємовиключних проектів;
- не показує фактичну величину чистих вигід з проекту.

б) Індекс прибутковості – Profitability Index (PI) є відношенням суми наведених ефектів (різниця вигід і поточних витрат) до величини інвестицій з проекту:

$$PI = \frac{1}{K} \cdot \sum_{i=1}^n \frac{B_i - C_i}{(1+i)^i}$$

PI тісно пов'язаний з NPV . Якщо NPV позитивна, то й $PI > 1$, і навпаки, якщо $PI < 1$, портфельний проект ефективний, якщо $PI < 1$ – неефективний портфельний проект. Розрахунок критерію ґрунтується на дисконтуванні потоків грошових коштів, отриманих за всі роки проекту по відношенню до моменту початку здійснення проекту [1, с.27]. Як відомо, розрахунок NPV здійснюється за такою формулою:

$$NPV = \sum_{i=1}^T \frac{CF_i}{(1 + p/100)^i} * -I_0 + \frac{L}{(1 + p/100)^i} *$$

де CF_i - потік грошових коштів за i -й рік експлуатації об'єкта інвестицій, визначений як різниця між доходами і відсотками коштів протягом року i ;

p - ставка дисконтування;

I_0 - одноразові витрати в момент початку проектної діяльності;

L - виручка від ліквідації основних фондів проекту в момент його завершення.

На підставі отриманого значення критерію можна зробити попередній висновок про ефективність інвестиційного проекту:

- Якщо $NPV = 0$, проект не можна назвати ані прибутковим, ані збитковим, усі доходи йдуть на погашення витрат із проектної діяльності.

- Якщо $NPV > 0$, робиться висновок про прийнятність проекту, причому з кількох альтернативних проектів до прийняття рекомендується той, у якого NPV більше.

- Якщо $NPV < 0$, такий проект вважається неприйнятним, оскільки він за своєю суттю збитковий. Критерій DPP дуже простий під час розрахунків, разом з тим він має низку недоліків, які необхідно враховувати в аналізі.

По-перше, він не враховує вплив доходів останніх періодів. Цей недолік відображає орієнтацію на короткостроковий життєвий цикл проекту.

Другий недолік можна усунути, використовуючи дисконтований термін окупності DPP (Discounted Payback Period).

Формула для розрахунку дисконтованого терміну окупності має вигляд:

$$DPP = \min T, \text{ при якому } \sum_{i=1}^T CF_i / (1 + p / 100)^i \geq I_0.$$

Таким чином, при дисконтуванні термін окупності збільшується, тобто завжди $DPP > P$. Іншими словами, проект, прийнятний за критерієм PP , може виявитися неприйнятним за критерієм DPP [5, с. 136]. Така модель визначає математичні відносини між числовими змінними, які відносяться до прогнозу обраного фінансового показника.

В якості базової моделі для аналізу інвестиційного ризику зазвичай використовується модель розрахунку показника NPV .

$$NPV = CF_0 + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} = \sum_{k=0}^n \frac{CF_k}{(1+r)^k}.$$

Використання цієї формули в аналізі ризиків портфелю проектів пов'язане з деякими труднощами. Вони полягають в тому, що при

генеруванні випадкових чисел річний грошовий потік виступає як якесь випадкове число, що підкоряється певним законам розподілу ризиків.

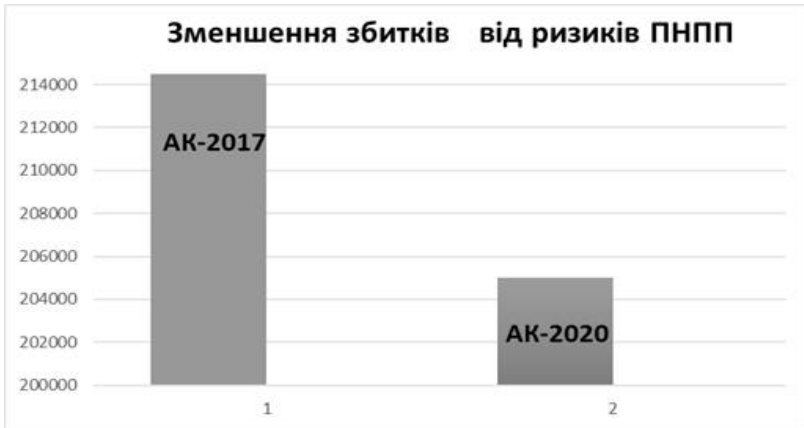


Рисунок 2. – Порівняльна діаграма за фактичними вартостями ризиків

Проведені розрахунки свідчать про те, що має місце позитивний ефект запровадження ціннісно-орієнтованого протиризикового управління портфелями проєктів, за рахунок впровадження нових та вдосконалених моделей і методів ціннісно-орієнтованого протиризикового управління проєкту [8, с. 523].

Розроблені моделі та методи ціннісно-орієнтованого протиризикового управління проєктами є розвитком сучасної методології управління проєктами в частині управління вартістю та управління ризиками портфелю підприємства N, із урахуванням інноваційності цих наукомістких проєктів [11, с. 48]. Застосування їх дозволяє підвищити ефективність управління вартістю інноваційних наукомістких проєктів за рахунок резервування коштів на ризики (3,5-7,3 % від вартості проєкту), яке передбачається на стадії формування портфелю проєкта підприємства N, що видно з наведених вище результатів.

Висновки. На прикладі портфелю проєктів підприємства N показано застосування методу формування ціннісно-орієнтованого протиризикового проєкту в розробленій програмі Portfolio Selection 3.1., яка дозволяє:

- сформувати портфель проєкту підприємства N із максимальною інтегральною цінністю, що задовільнять обмеження за ресурсами, вартістю, ризиками й життєвим циклом його реалізації;

- визначити оптимальний проект, що приймається до реалізації та його основні характеристики: запланований час реалізації, необхідні ресурси, вартість та сумарний ризик портфелю за проектами підприємства N, які розраховуються на основі методу ціннісно-орієнтованого протиризикового проекту.

Отже, по-перше: реалізовано процес управління ризиками портфелю проекту підприємства N, який сприяє зниженню попередньо ідентифікованих та проаналізованих високих ризиків за рахунок використання методу дерев рішень на 3,5 %.

По-друге: використання запропонованих моделей та методів ціннісно-орієнтованого протиризикового управління портфелями проектів підприємства N дозволяє покращити показники якості, вартості, часу реалізації та ризиків і полегшити процеси формування проекту за рахунок використання автоматизованого інформаційного програмного забезпечення «Portfolio Selection 3.1.» і шаблону функціонального моделювання, що дозволяє менеджерам ефективніше управляти портфелями проектів підприємств та організацій.

Список використаних джерел

1. Нікольський В. В., Крамський С. О. Концептуальні основи управління портфелями проектів і програм на прикладі морської індустрії. *Управління розвитком складних систем*. Київ: КНУБА. 2019. № 39. С. 25-31.
2. Мальцев А. С., Крамський С. О. Управління якістю продукції проектів: методологічні та прикладні аспекти. *Управління розвитком складних систем*. Київ: КНУБА. 2019. № 37. С. 25–31.
3. Бойченко К. В., Крамський С. О. Портфельно-орієнтоване управління командами проектів в організаціях. *Мат. II наук.-практ. конф. «Сучасні тренди підготовки фахівців з управління проектами та програмами»*: Наукове видання. Збірник мат. тез доповідей. Луцьк: СНУ імені Лесі Українки, 2019. С. 5-9.
4. Piterska V.M., Kramskiy S.O. Problems concept and differences between project, program and portfolio management. *"Management of development of complex systems"*. Київ: КНУБА. 2017. № 31. С. 6-12.
5. Zakharchenko O. V., Bedrii D. I., Bileha O. V., Savina O. Y., Haidaienko O.V. Crewing of sea vessels taking into account project risks and technical condition of ship equipment. *Journal of reviews on global economics*, 2020, 9, P. 130-140.

6. Захарченко О. В., Крамський С. О. Проджект менеджмент / Навчальний посібник для студентів бакалаврів та магістрів усіх форм навчання за спеціальністю 073 "Менеджмент". Одеса: «Екологія», 2018. 227 с.

7. Крамський, С. О. Управління якістю: Методичні вказівки для студентів бакалаврів та магістрів усіх форм навчання за спеціальністю 073 "Менеджмент". Одеса: ФОП «Пабуга М.І.», 2019. 25 с.

8. Kramskyi S. O., Zakharchenko O. V., Darushin A. V., Bileha O. V., Riepnova T. V. The Method of project team formation on the example of the ship's crew. *Blue eyes intelligence engineering and sciences publication international journal of innovative technology and exploring engineering*, Vol. 8 Issue 10, 2019. P. 521–526.

9. Markowits H. M. Portfolio selection // *Journal of finance*. 1952. 7. № 1. P. 71 – 91.

10. Turner J. R. Improving the processes for achieving strategic objectives. / *The handbook of project – based management*. McGraw-Hill company, London, 2nd ed. 1999. P. 49-68.

11. Kramskyi S. O., Zakharchenko O. V. International projects, programs scientific and educational cooperation. *Реалізація спільних міжнародних проєктів та реформування відносин: наука, виробництво і ринок: До 100-річчя ОНПУ»: I міжнар. наук.-практ. конф.* Одеса: ОНПУ. МНВУП «ЕМПАС-ЛТД», 2018. С. 47-49.

12. Kramskyi S.O. Risk-oriented approach management system of transport safety. *Bulletin of the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University*. Severodonetsk: EUNU Dahl. 2017. 233(3). P. 90-94.

Лілія Боденчук,
кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри економіки та менеджменту Придунайської філії МАУП

Артем Гуцулюк,
студент 5 курсу факультету економіки та менеджменту
Придунайської філії МАУП (м. Ізмаїл, Одеська область)

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА

***Анотація.** У статті визначені складові фінансового менеджменту та його функціональні інструменти. Досліджено етапи процесу розроблення і формулювання маркетингової стратегії. Розглянуто порядок вибору маркетингової стратегії.*

Ключові слова: фінансовий менеджмент, інструменти фінансового менеджменту, маркетингові стратегії.

***Аннотация.** В статье определены составляющие финансового менеджмента и его функциональные инструменты. Исследованы этапы процесса разработки и формулирования маркетинговой стратегии. Рассмотрен порядок выбора маркетинговой стратегии.*

Ключевые слова: финансовый менеджмент, инструменты финансового менеджмента, маркетинговые стратегии.

Вступ. На сучасному етапі від точності і коректності обраної стратегії підприємницької діяльності залежить можливість стабільного функціонування підприємств на національному та світовому ринку.

Постановка проблеми. Оскільки кожна організація, незалежно від свого становища і виду діяльності, схильна до ризику, варто врахувати можливість появи кризової ситуації. При цьому для будь-якого підприємства важливим є передбачення ризику завдяки прогнозуванню і використанню засобів зниження його до мінімуму. У зв'язку з цим варто відзначити важливу роль фінансового менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання маркетингових стратегій досліджували такі науковці, як

Л. В. Балабанова, К. Г. Ваганів, О. А. Кириченко, Г. І. Кіндрацька, Т. С. Мринська, О. М. Рудницька, В. В. Холод та інші. Поряд з тим потребує подальших досліджень застосування інструментів фінансового менеджменту для вдосконалення маркетингових стратегій підприємства.

Метою статті є дослідження застосування інструментів фінансового менеджменту для вдосконалення маркетингових стратегій підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом свого існування фінансовий менеджмент відчутно розширив сферу досліджуваних проблем. Якщо на початку свого існування він розглядав лише фінансові питання формування нових фірм і компаній, їх поділу та злиття, то через певний час – уже управління фінансовими інвестиціями, проблеми банкрутства, а також здійснював вивчення практично всіх інших сфер управління фінансами підприємства [1].

За допомогою реалізації стратегічних напрямків досягаються завдання фінансового менеджменту, серед яких виділяються [2]:

- управління виручкою;
- контроль витрат;
- управління ліквідністю;
- управління капіталом;
- управління оподаткуванням підприємства;
- управління позабалансовою діяльністю та інші.

За допомогою раціонального управління потоками фінансових ресурсів вирішуються цілі основних елементів фінансового менеджменту підприємницьких структур. У його структурі доцільно виділити такі складові, як [3]:

- управління поточною діяльністю (операційний менеджмент);
- управління підготовкою, розробкою та реалізацією інвестиційних проектів (інвестиційний менеджмент);
- управління джерелами фінансування (власне фінансовий менеджмент).

Можна виділити такі основні функціональні інструменти фінансового менеджменту[1]:

- Управління грошовими потоками на підприємстві. Ефективне управління грошовими потоками забезпечує фінансова рівновага підприємства у процесі його стратегічного розвитку.

- Визначення вартості грошей у часі та її використання у фінансових розрахунках. Концепція вартості грошей у часі полягає в тому, що вартість грошей з плином часу змінюється з урахуванням норми прибутку на фінансовому ринку, в якості якої звичайно виступає норма позичкового відсотка (чи просто проценту).

- Управління прибутком. Узагальнюючи в собі фінансові результати різних видів діяльності, прибуток формує одне з джерел сплати податків та поповнює джерела формування фінансових ресурсів підприємства.

- Управління активами. Раціональне та правильне управління активами дає можливість підприємству постійно рухатись вперед та не відставати у розвитку.

- Вартість і оптимізація структури капіталу. Капітал – загальна вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, авансованих у формування активів підприємства. Оптимізація його структури є невід’ємною частиною фінансового управління підприємством.

- Управління інвестиціями. Управління інвестиціями включає:

1) з’ясування сутності і форм інвестицій,

2) класифікацію інвестицій підприємства,

3) управління реальними інвестиціями,

4) управління джерелами фінансування капітальних вкладень,

5) управління фінансовими інвестиціями,

6) визначення методів оцінки ефективності окремих фінансових інструментів інвестування,

7) управління формуванням портфеля фінансових інвестицій.

- Управління фінансовим потенціалом підприємства. Фінансовий потенціал бере участь у виробничо-господарській діяльності суб’єктів господарювання і є основним у формуванні їх кінцевих результатів.

- Управління фінансовими ризиками. Під фінансовим ризиком підприємства розуміється ймовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу або капіталу в ситуації невизначеності умов здійснення його фінансової діяльності.

- Аналіз фінансових звітів. Фінансовий аналіз – це процес дослідження й оцінки, головна мета якого – розробка найбільш вірогідних передбачень й прогнозів майбутніх умов функціонування підприємств. Фінансовий аналіз включає питання аналізу фінансового стану, прибутку, реалізації продукції та її собівартості.

- Фінансове прогнозування та планування на підприємстві. Ефективне управління можливе за прогнозування і планування, тобто необхідно аналізувати, передбачати, приймати управлінські рішення і контролювати їх виконання. Управління фінансами підприємства за цих умов можливе при прогнозуванні і плануванні всіх грошових потоків, господарських процесів усіх суб'єктів господарювання.

Функціонування фінансового менеджменту передбачає постійну взаємодію функцій планування, аналізу, регулювання, контролю мотивації в процесі прийняття оптимальних управлінських рішень керівництвом і структурними підрозділами підприємства. Рівень розвитку та забезпечення фінансового менеджменту значною мірою визначає ефективність управління діяльністю підприємства. Це є особливо актуальним на даний момент, оскільки відбуваються докорінні зміни в галузі фінансових відносин на фоні ускладнення економічної ситуації, спостерігається стрімка динаміка впливу зовнішніх і внутрішніх чинників.

Для підприємства, що бореться за успіх у конкурентному середовищі, маркетингова стратегія є найважливішою функціональною стратегією, оскільки вона покликана забезпечити обґрунтування його цілей і завдань на кожному окремому ринку (сегменті ринку) і стосовно кожного виробу з урахуванням особливостей конкуренції і попиту споживачів [4].

Маркетингова стратегія підприємства — модель, система дій підприємства щодо вибору цільового ринку, забезпечення споживчої цінності товару, ефективного прощтовхування його на ринок і ефективного збуту.

Усіма своїми засобами вона орієнтує підприємство на ринкові цінності, підпорядковує його діяльність забезпеченню споживчих потреб покупців цільового ринку. Формулювання її пов'язане із з'ясуванням особливостей потенційних покупців, їх потреб і життєвих цінностей; головних конкурентів, їх товарів, методів і способів поведінки на ринку; оптимальним вибором товарної і цінової політики; умінням ефективно створювати і використовувати торговельні мережі; здатністю створювати позитивний імідж своєму товару, торговій марці, а також переконувати покупця в особливих вигодах від користування пропонованим товаром і забезпечувати ці вигоди.

Процес розроблення і формулювання маркетингової стратегії охоплює такі етапи:

— дослідження ринку (конкурентного середовища, особливостей попиту і купівельної поведінки споживачів, з'ясування масштабу потенційного і незадоволеного попиту);

— вибір цільового сегмента ринку і формулювання зорієнтованої на його специфіку маркетингової стратегії;

— формулювання мікс-концепції маркетингу — системи заходів щодо ефективного використання результатів маркетингових досліджень, ресурсів і можливостей підприємства з метою досягнення найвигіднішого співвідношення витрат і ефектів від них, очікуваних позицій у конкурентній боротьбі, максимального визнання споживачів;

— реалізацію передбачених маркетингових заходів, аналіз результатів і коригування подальших дій.

Для ефективного і стійкого функціонування підприємство повинно мати маркетинговий стратегічний набір — систему стратегій, покликаних забезпечити його ринкову спрямованість.

Кількість і поєднання елементів цього набору обумовлюють різноманітні зовнішні і внутрішні чинники, та найчастіше в ньому фігурують [5]:

а) стратегія розвитку ринку — дії підприємства щодо освоєння нових сегментів ринку, тобто орієнтація на нові цільові групи споживачів;

б) стратегія проникнення — дії підприємств, спрямовані на якнайшвидше входження на ринок, захоплення якнайбільшої його частки. Найчастіше при цьому використовують цінові інструменти;

в) стратегія збереження частки ринку — дії підприємств щодо захисту здобутих ринкових позицій. Для цього можуть бути використані модернізація товару, післяпродажне обслуговування, цінові чинники;

г) стратегія репозиціонування — дії підприємств щодо виходу з невігідних і входження на перспективні ринки.

Ігнорування маркетингової стратегії або невміле використання її можливостей призводить до зниження підприємством конкурентоспроможності, втрати ринкових позицій, нерідко — до банкрутства.

Вибір конкретної маркетингової стратегії є прерогативою вищого рівня менеджменту підприємства і підпорядковується базовій корпоративній стратегії. Залежно від ситуації, його ресурси і можливості можуть бути зосереджені на стратегії просування товару на

ринок, стратегії розподілу, продуктово-товарній чи на цінових стратегіях.

Використовуючи інструменти фінансового менеджменту, можна вивести маркетингові стратегії на підприємстві зовсім на новий рівень. Розібравши кожен з основних видів стратегій, можна підібрати найефективніші з функціональних інструментів фінансового менеджменту[4]:

Стратегія просування товару на ринок. Завдання її полягає у плануванні і реалізації системи заходів з метою забезпечення оптимальних обсягів збуту товарів, підвищення попиту на них. Правильне управління грошовими потоками дає змогу максимально чітко відтворити запланований варіант стратегії. А за допомогою управління фінансовими ризиками можна визначити найбільш безпечні та вдалі варіанти при виборі методу просування.

Стратегія просування товару на ринок — сукупність дій, спрямованих на забезпечення товару вигідної позиції на ринку.

Досягають цього завдяки ефективним заходам: рекламі, публік рілейшнз (суспільним зв'язкам), гнучкій системі цін, спеціальному сервісу, рекламному розпродажу. Використовуючи систему управління інвестиціями, можна з легкістю організувати ці витрати та покращити їх раціональність [2].

Стратегія розподілу (розповсюдження). Своєю суттю вона концентрує переважні зусилля на системі розповсюдження товарів і послуг.

Стратегія розподілу (розповсюдження) — система планів і дій щодо розвитку каналів та мережі збуту продукції підприємства.

За традиційного підходу виробник, оптові і роздрібні продавці функціонують розрізнено, кожен з них дбає передусім про свій економічний інтерес; за вертикальної маркетингової системи вони діють об'єднано (один учасник каналу є власником інших підприємств або володіє на підставі договорів достатніми можливостями впливу на їх діяльність); за горизонтальної — підприємства одного рівня об'єднують зусилля для освоєння нових ринків; за комбінованої — підприємство використовує два або більше каналів з метою освоєння двох або більше сегментів ринку.

Розглядаючи функцію управління активами у фінансовому менеджменті, можна використовувати її для визначення наявності тих чи інших необоротних активів у потрібних місцях, для максимально

ефективного розподілу продукції [2]. Ця стратегія за змістом і методами здійснення має багато спільного зі стратегією інтеграції.

Продуктово-товарна стратегія. Суть її полягає у концентрації на продукті, здобутті конкурентних переваг за рахунок ефективної товарної політики (випередження конкурентів завдяки високій якості, надійності, функціональності, модернізації товарів).

Продуктово-товарна стратегія підприємства — модель дій щодо здобуття конкурентних переваг завдяки забезпеченню високої споживчої цінності товарів і послуг та постійному їх збагаченню [3].

У практиці підприємств вона найпоширеніша і має багато різновидів. У процесі реалізації продуктово-товарної стратегії виконують такі дії:

- з'ясування особливостей впливу нових продуктово-товарних стратегій на обсяги продажу виробів, які вже виготовляє підприємство (можливість заповнення «стратегічної пустоти» — неосвоєних ринкових ніш);

- аналіз життєвого циклу (часу, протягом якого товар життєздатний на ринку і забезпечує досягнення цілей підприємства) і експортних можливостей товару;

- аналіз конкурентоспроможності товару, можливостей виготовлення аналогічних товарів конкурентами;

- розрахунки обсягів прибутків за різними варіантами витрат на маркетинг;

- визначення ймовірної частки ринку для розрахунків обсягів виробництва, що є передумовою ефективного використання виробничого потенціалу;

- дослідження ринку, в т. ч. методом пробних продаж.

Завдяки аналізу фінансової звітності можна визначити саме той продукт, на якому потрібно концентрувати всю увагу підприємства.

З урахуванням особливостей ринку, з багатьох інших міркувань підприємство може обрати на певний час цінову стратегію (стратегію ціноутворення) свого розвитку [4]. Стратегія ціноутворення — вибір цінової політики підприємства, яка б забезпечувала вигідні конкурентні позиції його товарів на ринку, очікувані прибутки від їх реалізації, а також досягнення маркетингових цілей.

Варіантами цієї стратегії можуть бути:

- стратегія преміальних націнок (висока ціна за високоякісний товар);

- стратегія підвищеної ціннісної значущості (використання преміальних націнок як чинника, що засвідчує належність покупця до певної «елітної» соціальної групи);

- стратегія завищеної ціни (надто висока ціна порівняно з якістю товару). Ризикованість її полягає в тому, що з часом покупці не тільки перестануть купувати ці товари, але можуть відвернутися від торгової марки загалом;

- стратегія «зняття вершків» (встановлення максимально високої ціни на новий товар для отримання максимальних доходів за рахунок покупців, здатних заплатити за нього будь-яку ціну);

- стратегія проникнення на ринок (встановлення низької ціни на товар з метою охоплення максимальної кількості покупців й освоєння якнайширшого сегмента ринку).

Іноді підприємства обирають хибну цінову конкуренцію, встановлюючи з метою інтенсифікації збуту своєї продукції нижчі за середньогалузеві ціни, не враховуючи можливості відшкодування витрат на виробництво і збут товарів, що ставить їх на межу ризику. Вартість і оптимізація структури капіталу фінансового менеджменту дасть змогу максимально зекономити на виробництві продукту, що, в свою чергу, приведе до спроможності конкурентного ціноутворення. А визначення вартості грошей у часі та їх використання у фінансових розрахунках допоможе з максимально правильним, на перспективу, встановленням цін [1].

Досягнення цілей маркетингу забезпечує системний підхід до розроблення маркетингової стратегії. Ігнорування навіть однієї із її складових робить стратегію неповною, що унеможливорює досягнення поставлених цілей. Тому на етапі її розроблення необхідно користуватися «деревом рішень», послідовно залучаючи всі необхідні його складові, забезпечуючи їх збалансований взаємозв'язок. Безумовно, кожен інструмент фінансового менеджменту можна використовувати майже для кожної з маркетингових стратегій. А вище зазначені варіанти є лише, на нашу думку, найсинергійнішим прикладом.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що фінансовий менеджмент, як складова частина процесу управління підприємством, сьогодні з кожним днем стає все більш пріоритетним напрямком. А його використання в розвитку та покращенні маркетингових стратегій підприємства дає можливість захиститись від ризиків та значно збільшити ефективність обраної стратегії.

Список використаних джерел

1. Кириченко О. А., Ваганів К. Г. Фінансовий менеджмент як інструмент управління підприємством. *Фінанси*. 2009. № 5. С. 93–99.
2. Рудницька О. М. Застосування методів фінансового менеджменту як інструменту ефективного управління підприємством. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. № 10. С. 215–221.
3. Мринська Т. С. Роль фінансового менеджменту в діяльності підприємств. *Науковий вісник Академії муніципального управління*. 2009. № 6. С. 23–31.
4. Балабанова Л. В., Холод В. В. Стратегічне маркетингове управління конкурентноспроможністю підприємств. Київ: Професіонал, 2006. 448 с.
5. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент: навч. Посібник. Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2010. 406 с.

Ірина Мурашко,
кандидат економічних наук, викладач кафедри
економіки та менеджменту
Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Марія Гуцан,
студентка 4 курсу факультету економіки та менеджменту
Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВА

***Анотація.** У статті на підставі аналізу та узагальнення існуючих підходів до визначення поняття конкурентних переваг було сформувано власне бачення цієї дефініції. Розглянуто властивості конкурентних переваг. Наведено критерії класифікації конкурентних переваг.*

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, конкурентні переваги, властивості конкурентних переваг, зовнішні конкурентні переваги, внутрішні конкурентні переваги.

***Аннотація.** В статье на основании анализа и обобщения существующих подходов к определению понятия конкурентных преимуществ было сформировано собственное видение этой дефиниции. Рассмотрены свойства конкурентных преимуществ. Приведены критерии классификации конкурентных преимуществ.*

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, конкурентные преимущества, свойства конкурентных преимуществ, внешние конкурентные преимущества, внутренние конкурентные преимущества.

Вступ. Підприємство є основною ланкою всієї економіки, а також рушійною силою створення потрібної суспільству продукції та надання необхідних послуг. Важливою умовою ефективного функціонування підприємства на ринку є його конкурентоспроможність, яку забезпечують конкурентні переваги. Формування конкурентних переваг залежить від політики підприємства, обсяг наявних у розпорядженні підприємства фінансових, матеріальних та трудових (зокрема інтелектуальних) ресурсів та ефективності їх використання. Підтримка високої конкурентоспроможності означає, що всі ресурси

підприємства використовуються настільки продуктивно, що воно опиняється більш прибутковим, чим його головні конкуренти. Це одночасно передбачає, що підприємство займає стабільне місце на ринку товарів та послуг, та його продукція користується постійним попитом.

Постановка проблеми. Наявні конкурентні переваги та конкурентний стан протягом існування підприємства не є незмінним. Перетвореннями, що впливають на конкурентоспроможність підприємства, можуть бути: зміна товарної політики, впровадження нових технологій, диверсифікація виробництва, зміна організаційно-правового статусу підприємства, модернізація форм збуту продукції, вихід на нові ринки, створення спільних виробництв тощо. Саме тому, для досягнення та підтримання належного рівня конкурентоспроможності необхідним є постійний розвиток конкурентних переваг підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження конкуренції й розробку методологічних підходів щодо управління конкурентними перевагами зробили такі вчені-економісти, як І. Ансофф, Ж. Вальтер, П. Друкер, Т. Еггертсон, Ж. Ламбен, М. Портер, Ф. Хайек, Е. Хекшер, а також А. Алчинян, П. Завьялов, М. Книш, Б. Олін, Н. Теслюк, Р. Фатхутдінов та інші.

Незважаючи на значну кількість робіт, присвячених дослідженню конкуренції, багато питань потребують подальшого дослідження, зокрема конкурентні переваги підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність визначається як здатність підприємства задовольнити потреби на певному ринку, що досягається за рахунок наявності переліку конкурентних переваг.

Визначення поняття конкурентних переваг різними авторами наведено у таблиці 1.

Узагальнивши погляди вчених, можна визначити конкурентні переваги як набір якостей та властивостей товару або торгової марки, які забезпечують створення вартості або цінності для покупців; формуються за рахунок більш ефективного використання наявних ресурсів (зокрема кадрових та інтелектуальних) підприємства порівняно з іншими підприємствами на ринку; сприяють переборенню сил конкуренції та залучення покупців.

Визначення поняття конкурентних переваг різними авторами

Автор	Визначення
Ж. Ламбен	характеристики, властивості товару або торгової марки, які створюють для організації певні переваги над прямими конкурентами [1]
М. Портер	конкурентні переваги виникають з тієї вартості, яку компанія здатна створити для своїх споживачів і яка перевищує витрати по її створенню [2]
Р.А. Фатхутдінов	конкурентної переваги – це «цінності» [3]
Е. Хекшер та Б. Олін	надлишки певного ресурсу [4]
А. Алчинян, Т. Егертсон	виняткові властивості, якими наділено підприємство порівняно з іншими [4; 5]
П. Друкера та Ф. Хайєк	людський фактор [6; 7]
Ж. Вальтер	інтелектуальний потенціал [8]
Н.П. Теслюк	такі характеристики діяльності підприємства, якісні або кількісні індикатори його ринкової позиції, які забезпечують підприємство доходами, що перевищують середньогалузевий рівень, а також відповідні показники конкурентів [9]
М. Книш	краще переборення сили конкуренції та залучення покупців [10]

Конкурентні переваги наділені певними властивостями, зокрема: порівнянність, прихильність до конкретних умов та схильність неоднозначному впливу безлічі різнорідних факторів (рис. 1).

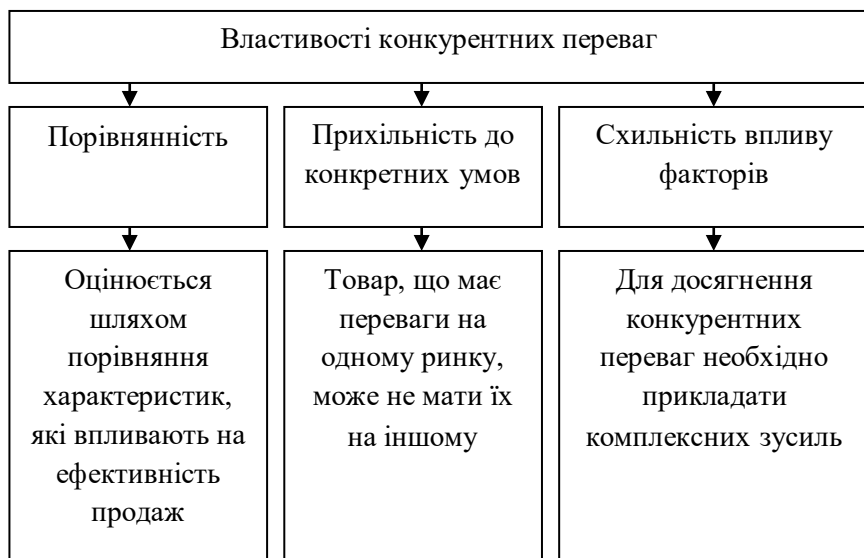


Рис. 1. Властивості конкурентних переваг

Існує достатньо великий перелік ознак класифікації конкурентних переваг. Зокрема, за джерелами виникнення (внутрішні та зовнішні), за стратегічною направленістю (створені для сфери, де діють пріоритетні конкуренти або для задоволення нових потреб), за походженням (створені у стабільному ринковому середовищі або у мінливому), за ймовірністю успіху (імовірні, стійкі), за тривалістю дії (тривалі, тимчасові), за впливом на потенціал підприємства (формують або використовують наявний), за силою та характером впливу на споживачів (формують споживачів, формуються сумісно зі споживачами), за рівнем реалізації (галузеві, міжгалузеві, регіональні, глобальні), за концепціями маркетингових систем (управління попитом, витратами або потребами).

Важливою, з практичної точки зору, є класифікація конкурентних переваг за джерелами виникнення. За джерелами виникнення конкурентні переваги можуть бути:

1. Зовнішні – здатність підприємства створити цінність для споживачів, задовольнити їх потреби. По суті, це висока якість товарів, яка забезпечує можливість підприємства продавати товар за ціною вищою, ніж у конкурентів. Зовнішні конкурентні переваги забезпечують стійку конкурентну позицію підприємства на ринку. До

зовнішніх конкурентних переваг відносяться інформаційні, конструктивні, якісні, поведінкові, кон'юнктурні, сервісні, іміджеві, цінові.

2. Внутрішні – показники діяльності підприємства (собівартість, продуктивність тощо), які є кращими, ніж у інших підприємств на ринку. Внутрішні конкурентні переваги уособлюють «цінність для виробника». Внутрішня конкурентна перевага, це, перш за все, нижча собівартість виробництва та вища рентабельність, ніж у конкурента, яка досягається за рахунок високої продуктивності, ефективності використання всіх видів ресурсів тощо. Внутрішні конкурентні переваги дозволяють продавати товар за ціною нижчою, ніж у конкурентів. До внутрішніх конкурентних переваг відносяться виробничі, технологічні, управлінські, організаційні, інноваційні, кваліфікаційні. Сутність зовнішніх та внутрішніх конкурентних переваг підприємства наведена у таблиці 2.

Таблиця 2

Сутність зовнішніх та внутрішніх конкурентних переваг підприємства

Вид конкурентної переваги	Сутність
Зовнішні	
Інформаційні	системи збору, обробки та передачі інформації, що функціонують на підприємстві та забезпечують можливість оперативного прийняття рішень
Конструктивні	технічні характеристики підприємства
Якісні	якість продукції за оцінкою споживача [11]
Поведінкові	обізнаність працівників компанії у філософії маркетингу [11]
Кон'юнктурні	конкурентне середовище та ринкові умови господарювання
Сервісні	послуги, що надаються підприємством
Іміджеві	сприйняття підприємства суспільством, зокрема, споживачами

Цінові	цінова політика підприємства
Внутрішні	
Виробничі	організація виробництва на підприємства, яка характеризується такими показниками, як продуктивність праці, рентабельність виробництва, оборотність активів, забезпеченість товарно-матеріальними цінностями
Технологічні	рівень використання науково-технічного прогресу, гнучкість технологічних процесів
Організаційні	ефективність організаційної структури
Управлінські	ефективність прийняття управлінських рішень на всіх рівнях управління
Інноваційні	впровадження інновацій у виробництво, розробка нових товарів
Кваліфікаційні	рівень кваліфікації персоналу

Саме внутрішні конкурентні переваги є потенціалом розвитку підприємства та створення зовнішніх конкурентних переваг. В той же час, зовнішні конкурентні переваги орієнтують підприємство на розвиток та ефективне, цілеспрямоване та узгоджене використання внутрішніх переваг, а також забезпечення стійкої конкурентної позиції.

Висновки. Таким чином, в основі конкурентоспроможності будь-якого підприємства є конкурентні переваги. На сьогоднішній день не існує єдиної думки щодо визначення поняття «конкурентні переваги». Проаналізувавши та узагальнивши існуючі підходи до визначення цього поняття, конкурентні переваги було визначено як набір властивостей та якостей товару або торгової марки, які забезпечують створення вартості або цінності для покупців; формуються за рахунок більш ефективного використання наявних ресурсів (зокрема кадрових та інтелектуальних) підприємства порівняно з іншими підприємствами на ринку; сприяють переборенню сил конкуренції та залучення покупців.

Конкурентні переваги мають такі властивості, як порівнянність, прихильність до конкретних умов, схильність впливу факторів.

Конкурентні переваги класифікують за такими ознаками, як джерела виникнення, стратегічна направленість, походження, ймовірність успіху, тривалість дії, вплив на потенціал підприємства, сила та характер впливу на споживачів, рівень реалізації, концепції маркетингових систем. Важливою з практичної точки зору є класифікація конкурентних переваг за джерелами виникнення. Зовнішні конкурентні переваги являють собою здатність підприємства задовольнити потреби споживачів, а внутрішні – це показники діяльності підприємства. Внутрішні конкурентні переваги формують потенціал підприємства, а зовнішні – сприяють його розвитку та ефективному, цілеспрямованому та узгодженому використанню внутрішніх конкурентних переваг.

Список використаних джерел

1. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок. Перев. с англ. под ред. В. В. Колганова. Санкт-Петербург: Питер, 2004. 800 с.
2. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. Пер. с англ. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. 715 с.
3. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. Москва: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. 892 с.
4. Алчиан А. Неопределенность, эволюция и экономическая теория. URL: <http://www.ecsocman.edu.ru/data/985/692/1219/section3istoki.pdf> (дата звернення: 30.03.2020).
5. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. Пер. с англ. М. Я. Каждана. Москва: Дело ЛТД, 2001. 408 с.
6. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво. Пер.с англ. В. С. Гуля. Київ: Україна, 1994. 319 с.
7. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. Москва: Изограф, 2000. 256 с.
8. Вальтер Ж. Конкурентоспособность: Общий поход. Проект Российско-Европейского центра Экономической политики (РКЦЭП). Москва, 2005. 52 с.
9. Теслюк Н. П. Стратегії підприємства по досягненню конкурентних переваг. *Економіка, фінанси, право*. 2005. Вип. 11. С. 17–20.

10. Кныш М. Конкурентные стратегии: учеб. пособ. Санкт-Петербург, 2000. 284 с.

11. Безсмертний С. Ю. Сутність та класифікація конкурентних переваг підприємства. Львівська політехніка. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13273/1/029_Sutn%D1%96st%20ta%20klasif%D1%96k_174_179_714.pdf (дата звернення: 30.03.2020).

Александр Иванов,
экономист, финансист (г. Нью-Йорк, США)

КРИТИЧЕСКИЕ РАЗМЫШЛЕНИЯ НА ТЕМУ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ПАНДЕМИИ COVID-19 В США

Эссе

Не уверен, что моё и чужие мнения по борьбе с коронавирусом в США будут достаточно аккуратными, но предположу, что противопандемические меры государства не были своевременными и адекватными. Это доказывает хронология событий в США.

Не ранее **3-го января 2020 г.** на закрытом брифинге Президенту Трампу доложили, что вирус Covid-19 представляет потенциальную угрозу населению Америки. Президент предпочел никак на это не отреагировать.

В конце **января** об угрозе распространения вируса из Китая были проинформированы члены Конгресса. Лидер демократов в Сенате обратился к Президенту с настойчивой просьбой организовать меры по недопущению вируса в США. Президент снова проигнорировал информацию, но так совпало в его торговой войне с Китаем, что для усиления своей переговорной позиции Президент Трамп ужесточил выдачу виз гражданам Китая, фактически закрыв им свободный въезд в страну, но не отменил рейсы американских граждан.

В середине **февраля** представители разведывательных служб сделали доклад на Специальном комитете по разведке Конгресса. Никаких мероприятий запланировано не было. Один из членов Комитета, выступая на канале Фокс Ньюс, опроверг какие-либо угрозы распространения вируса в США, назвав это выдумкой демократов с целью заработать очки в предвыборной гонке против Президента Трампа, но при этом продал пакет своих акций, чтобы сохранить их стоимость от падения цен на бирже. Его примеру последовала его коллега по партии и Комитету. Министерство Юстиции формально начало расследования продажи акций сенатором Richard Burr.

В начале **марта** некоторые американские компании, включая ту, в которой я работаю, начали тестировать техническую и технологическую готовность работать в режиме удаленного терминала.

Новостное покрытие ситуации резко изменилось в СМИ, которые контролируют правые и крайние правые. От полного отрицания вируса Фокс Ньюс и аналогичные каналы перешли к освещению работы администрации Президента по противодействию пандемии. Его бывший начальник предвыборного штаба Стив Бэннон ввел термин «Президент во время войны», и со 2-й недели марта Президент стал называть себя «wartime president».

За словами никаких мер не последовало, но инициативу взяли в свои руки губернаторы синих штатов (синий – это цвет партии демократов): Калифорния, Мичигэн, Нью-Джерси, Нью-Йорк. Губернатор штата Мичигэн, женщина-демократ Гретхен Витмер, стала объектом насмешек и кличек со стороны Президента. Губернаторы штатов Калифорния – Гэвин Ньюсом и Нью-Йорка – Эндрю Куомо показали себя беспрецедентными лидерами, заменившими собой отсутствие лидера в Белом доме. Я слушал и продолжаю слушать ежедневные брифинги Президента Трампа и губернатора Куомо, и разница между их компетентностью, лидерскими качествами, профессионализмом и этикой настолько разительны, что американские левые, демократы начали писать в соцсетях, что хотели бы видеть не Байдену, а Куомо в качестве следующего Президента Америки.

К сожалению, отсутствие централизованного подхода к распределению ресурсов и рекомендации Белого дома каждому губернатору решать вопросы самостоятельно и самостоятельно искать маски, халаты, больничные койки и вентиляционное оборудование привело к тому, что Куомо назвал «конкуренцией штатов между собой». В результате стоимость масок за неделю возросла с 80 центов до 4 долларов, стоимость вентиляционного оборудования – с 20 тыс. до 50 тыс. Более того, посланные в Китай снабженцы от штатов конкурировали друг с другом, поднимая цены на все, и даже при этом на удовлетворение потребностей госпиталей, выставочных центров, превращенных в палаты по приему больных, развернутых палаточных городков в центральных парках и даже присланных плавучих госпиталей Комфорт (в Нью-Йорк) и Милосердие (в Калифорнию) в масках и спецхалатах постоянно запаздывало. Это вызвало протесты и отдельные случаи пикетов врачей и младшего медицинского персонала под госпиталями, которые требовали от властей штатов необходимого для защиты себя и своих близких средств персональной защиты (ППИ – Personal Protective Equipment). Напуганные ситуацией, медицинские работники спали в гаражах, оставались на рабочих местах в госпиталях,

изолировали себя от своих детей и супругов, чтобы не передать заразу в свои семьи.

В связи с острой нехваткой медицинского персонала губернатор штата Нью-Йорк Куомо призвал вышедших на пенсию специалистов добровольно вернуться к работе, и многие из них так и поступили. Более того, студенты медфаков последнего курса, не доучившись несколько месяцев до получения диплома, тоже были призваны (на добровольной основе) работать в медицинских центрах. Граждане организовали доставку питания на рабочие места врачам, а также сиделок с детьми медперсонала, которые в силу того, что школы закрыты, остались дома без присмотра (а в Америке по закону ребенок не может находиться дома один без присмотра взрослым до 12 или 13 лет). На призыв губернатора откликнулись также специалисты из других штатов, в которых вспышка вируса не такая сильная, и более 20 тыс. человек к настоящему времени приехали в штат Нью-Йорк.

Для сравнения: Трамп смог на сегодняшний день направить около 1000 человек военного медицинского персонала. 5-го апреля Куомо отчитался, что в штате достаточно медицинского оборудования, чтобы встретить пик вируса, который должен прийти на конец этой недели или следующей (*на момент написания статьи: прим. ред. кол.*). Президента Трампа три недели уговаривали применить Defense Production Act (Акт оборонного производства военного времени), чтобы разместить срочные заказы по изготовлению вентиляционного оборудования на заводах Дженерал Электрик и масок на заводах компании 3М, пока он согласился. Теперь он упрекает Дженерал Электрик в том, что они слишком медленно разворачивают производство, а компанию 3М, что она в феврале продала большую партию масок в Китай. Более того, на прошлой неделе он запретил отгрузку уже оплаченного Германий контракта на 200 тыс. масок, совершив то, что называется здесь «пиратским актом».

О количестве протестированных позитивно лиц на вторую неделю **апреля 2020 г.** (более 300 тыс.), госпитализированных (в Нью-Йорке – более 15 тыс.) и умерших (более 8 тыс. по стране в целом) – а эти цифры меняются каждый день – все знают. Эти цифры возрастут к моменту публикации данного эссе. График, который показывали на прошлой неделе, модель которого закрыта для посторонних, и поэтому проверить его невозможно, утверждает, что от вируса могут погибнуть от 100 до 240 тыс. американцев. Все научные силы брошены на то, чтобы как можно быстрее «сгладить» пик роста экспоненты, и тем

самым выиграть время для дооборудования госпиталей, производства тестов и разработки вакцины. Как только мы пройдем пик, можно будет сказать, что ситуация под контролем. Пока мы все еще продолжаем реагировать, а не опережать вирус.

Трамп, конечно, больше переживает за экономические показатели, поскольку их объективное падение может повлиять на его выборы, и поэтому он все время торопит народ быстрее отказаться от затворничества и, например, отпраздновать Пасху в церквях 12 апреля... Его постоянный оппонент, которого он вынужден терпеть рядом с собой во время брифингов, доктор Энтони Фаучи, которому доверяет абсолютное большинство американцев, постоянно вынужден ему напоминать, что *не Трамп, а вирус определяет*, когда закончится карантин. Директор института Энтони Фаучи занимает 13-е место среди 2.5-3 млн. специалистов всех направлений по цитированности за период с 1987 г. по настоящее время.

Вот, вкратце, чем живет сегодня Америка. Наш район в Нью-Йорке, согласно карте вирусологии, находится в эпицентре пандемии, как, впрочем, большая часть Бруклина. Среднее количество заболевших по нашему почтовому индексу – от 300 до 900. Правда, сказать, сколько приходится на 100 тыс. населения, не смогу.

Остаётся сохранять бдительность и надеяться на лучшее. Однако можно сделать вывод, что своевременные, превентивные меры по закупке и изготовлению защитных средств, тестов, аппаратов ИВЛ, карантинные ограничения и заблаговременные опыты по разработке вакцины против данного вида коронавируса были возможны и минимизировали бы количество заболевших и умерших от осложнений Covid-19 в США, но проигнорированы высшим руководством страны.

Ірина Куля,
старший викладач кафедри економіки та менеджменту
Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ МАУП»

Тетяна Станєва,
студентка 4 курсу факультету економіки та менеджменту
Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП» (м. Ізмаїл, Одеська область)

МОТИВАЦІЯ І СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ

***Анотація.** Авторами досліджено поняття та питання мотивації та стимулювання трудової діяльності, розглянуті та обґрунтовані принципи стимулювання, їх вплив на задоволення потреб працівника і на поступове досягнення цілей організації.*

***Аннотация.** Авторами исследованы понятие и вопросы мотивации и стимулирования трудовой деятельности, рассмотрены и обоснованы принципы стимулирования, их влияние на удовлетворение потребностей работника и на постепенное достижение целей организации.*

Вступ. У сучасному бізнесі з ціллю підтримки високого рівня мотивації в колективі вже недостатньо просто мати набір матеріальних мотиваційних інструментів, необхідно щось більше, то, що дозволить компанії продуктивно управляти персоналом і ефективно використовувати його потенціал для досягнення бізнес-цілей, особливо якщо це кваліфіковані фахівці, нестача яких відчувається на ринку. Для них вже недостатньо лише однієї високої зарплати і гарного соціального пакета. Висококваліфіковані фахівці обирають компанії, де всі шанси повно задовольнити свої емоційні потреби: повагу, визнання, статус, комфорт тощо, а це вже нематеріальні фактори.

Постановка проблеми. Підхід до результативного управління людиною лежить через розуміння її мотивації. Тільки знаючи те, що рухає людиною, що стимулює її до діяльності, які мотиви лежать в основі її дій, можна спробувати створити успішну систему форм і методів управління людиною. Для цього необхідно знати й розуміти, як з'являються або викликаються ті чи інші мотиви, як і якими способами

мотиви можуть бути приведені в дію, як здійснюється мотивування людей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми мотивації та стимулювання у підприємницькій діяльності розглядали такі автори, як: Н. І. Кабушкін, І. О. Кулініч, А. В. Шегда та інші. Разом с тим, мінливі умови господарювання вимагають постійного удосконалення механізмів мотивації та стимулювання працівників.

Мета статті – дослідження мотивації у підприємницькій діяльності, її розвиток у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Мотивація – це процес спонукання кожного співробітника і всіх членів його колективу до активної діяльності для задоволення своїх потреб і для досягнення цілей організації [2, с. 10].

Функція мотивації полягає в тому, що вона впливає на трудовий колектив організації в формі спонукальних мотивів до результативної праці, соціального впливу, колективних та індивідуальних заохочувальних заходів.

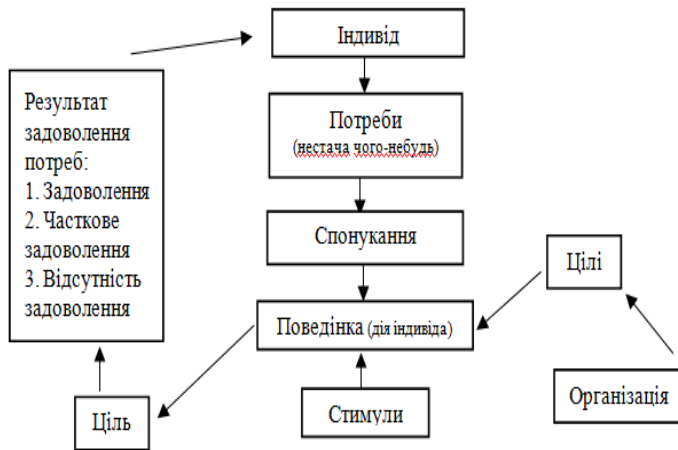


Рис. 1.1. Механізм мотивації [1, с. 99]

Сутність мотивації полягає в тому, щоб персонал фірми виконував свою роботу якісно і ефективно відповідно до делегованих йому прав і обов'язків, згідно з прийнятими управлінськими рішеннями.

Процес мотивації починається з фізіологічної або психологічної потреби, яка активізує поведінку чи створює спонукання (мотив), спрямовані на досягнення певної мети або винагороди.

Мотив – усвідомлене спонукання до досягнення конкретної мети, що розуміється індивідом як особистісна необхідність [1, с. 18].

Сила мотиву визначається ступенем актуальності тієї чи іншої потреби для людини. Чим більш актуальна потреба в тому чи іншому благові, чим більше прагнення його отримати, тим активніше мотив діє. Суспільство, свідомо розцінюючи можливі варіанти поведінки, прагне підібрати найбільш короткий шлях до потрібного людям результату. Інструментами, що породжують дію певних мотивів, є стимули (рис.1.1).

Стимул – це зовнішній, безпосередній примус працівника до певної поведінки, що не тільки впливає на його вже сформовані мотиви, але, разом з цим, закладає і розвиває нові спонукання. Так формуються моральні цінності, менталітет, особиста, соціальна і професійна орієнтація.

Стимулювання – спонукання працівників фірми до зацікавленості в результатах своєї праці [3, с. 9].

Разом з тим, стимули, минаючи мотиви, можуть безпосередньо примушувати індивіда до певної поведінки, всупереч його потребам і інтересам.

Стимулювання має свої принципи (рис. 1.2).

Принципи стимулювання:

1. Точність стимулювання. Винагорода працівника здійснюється відповідно досягненням певних цілей.

2. Оперативність стимулювання. Найбільш сильний вплив дає винагорода, здійснювана відразу після досягнення результату.

3. Досяжність стимулювання. Будь-який працівник має володіти реальними шансами на отримання додаткової винагороди. В умовах обмежених ресурсів слід підбирати менш дорогі нагороди, проте преміювати більше число працівників. У даному випадку загальний результат буде значнішим.

4. Адаптивність стимулювання. Показники, на основі яких стимулюється працівник, мають враховувати його можливості,

кваліфікацію, досвід. При зміні вимог до роботи, змісту праці необхідна посилена схема стимулювання, так як домогтися зміни поведінки значно важче.

5. Раптовість винагороди. Потужна емоційна винагорода працівника досягається раптовою винагородою.

6. Публічність винагороди. Публічна винагорода надає більш сильний вплив на поведінку працівника, так як дозволяє здійснити одночасно кілька потреб, зокрема публічне визнання заслуг.

7. Різноманітність винагороди. Силу стимулюючого впливу підтримують різноманітні винагороди. Це забезпечується за рахунок різної мотиваційної спрямованості та ефекту новизни при зміні заохочення.

8. Націленість винагороди. Винагорода повинна формувати поведінку працівника на майбутнє. Однак виховний вплив надають лише позитивні стимули (похвала, подяка, премія). Негативні стимули (запобігання, догани, штрафи) формують у працівника поведінку, націлену на відхід від проблемних, ризикованих сфер діяльності, вирішення важливих питань, які з найбільшою ймовірністю можуть привести до покарання.

Загроза покарання обмежує ініціативу працівника, змушує приховувати негативну інформацію від керівника, що підвищує ризик неправильних рішень. Покарання не є конструктивним, так як працівник знаходить виправдання отриманим прорахункам і прагне перекласти вину на інших.

Як відомо, при відсутності хорошого керівника жодна компанія не зможе досягти успіху. Наразі простежується наступна тенденція: менеджер намагається створити таку систему мотивації, що не потребує його постійного втручання. З цієї причини основним стимулюванням залишається грошова винагорода.

Однак методи мотивації за допомогою матеріальних ресурсів будь-якого підприємства обмежені, рано чи пізно перед керівником постає питання про інші методи мотивації персоналу.

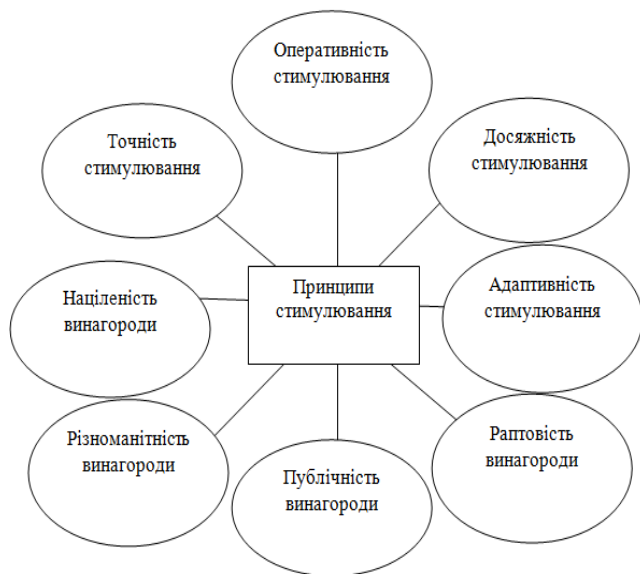


Рис. 1.2. Принципи стимулювання [1, с. 60]

У цьому випадку можна застосувати наступні методи мотивації працівників [2, с. 89]:

1. Винагорода за необхідну якість і кількість праці та санкції в разі її недостатньої якості або кількості;

2. Організаційно-адміністративні методи мотивації, засновані на підпорядкуванні старшому за посадою з можливим примусом до виконання вказівок. Такі методи забезпечують ефективну організаційну діяльність на будь-якому рівні;

3. Методи, які передбачають залучення персоналу в управління компанією, переважно застосовуються на малих підприємствах;

4. Методи усунення негативних стимулів, таких як несправедливість, нерівні території збуту, і т.і.;

5. Методи мотивації персоналу шляхом розширення та збагачення змісту роботи;

6. Цільовий метод, це так звана «мотивація працею».

Існують три основні підходи до вибору мотиваційної стратегії (рис. 1.3):

1. Стимул і покарання: люди працюють за винагороду: тим, які працюють добре і багато, платять добре, а тим, хто працює ще більше, платять теж більше. Тих, хто не працює якісно, – карають.

2. Мотивування через свою роботу: дайте людині роботу цікаву, що приносить йому задоволення, і якість виконання буде високою.

3. Систематичний зв'язок з менеджером: визначайте цілі з підлеглим і давайте йому позитивний зворотний зв'язок, коли він діє правильно, і негативну реакцію, коли він помиляється. Обрана мотиваційна стратегія базується на аналізі ситуації в улюбленому стилі взаємодії керівника з іншими людьми [3, с. 212].



Рис. 1.3. Основні підходи до вибору мотиваційної стратегії [1, с. 204]

Використовуються наступні мотиваційні методи:

- використання грошей для винагороди і стимулу;
- накладення стягнень;
- розвиток причетності;
- мотивування через саму роботу;
- винагорода і визнання досягнень;
- вправа у керівництві;
- заохочення і винагорода групової роботи;
- навчання і розвиток співробітників;
- обмеження, лімітування негативних факторів [2, с. 225].

Гроші в якості зарплати або інших форм винагороди – явна форма нагороди. Ефективність грошей як засобу мотивації полягає в тому, що підвищення зарплатні не призводить автоматично до збільшення ефективності і продуктивності праці, хоча недолік грошей або затримка виплати зарплати однозначно призводить до зростання невдоволення, напруженості та зниження продуктивності праці. Проте, необхідно брати до уваги, що гроші вважаються засобом досягнення різних цілей, прямо або непрямо пов'язані з задоволенням багатьох потреб: в ієрархії Маслоу гроші задовольняють основні потреби виживання і безпеки, вони можуть задовольняти і потребу в самоповазі, в престижі і статусі, а також жадібності. Ясно, що всі люди мають потребу в грошах, і потрібно їм платити необхідну суму для залучення і утримання в організації.

Зарплата – це не єдина форма заохочення, можливі найрізноманітніші заохочення. В процвітаючих західних фірмах використовують наступні (наводимо неповний перелік можливих заохочень):

- хорощим працівникам, як правило, кожні півроку збільшується заробітна плата;
- премія за вислугу років через 5, 10 і більше років;
- страхування життя і здоров'я;
- субсидований підприємством кафетерій;
- позики зі зниженою процентною ставкою на навчання дітей в школах;
- організація дитячих установ;
- організація колективних гаражів;
- надання права безкоштовно користуватися автомобілем фірми;
- оплата витрат на бензин і ремонт особистого автомобіля тощо.

Мотивація не є тільки питання роздачі нагород. Людям потрібно знати, що їх очікує в разі некомпетентного або несумлінного виконання своїх службових обов'язків, які стягнення можуть бути на них накладені за те чи інше порушення. Метод стягнень, якщо вони накладені справедливо і не були несподіванкою для співробітника, мотивують його до поліпшення своєї роботи [3, с. 56].

Мотивування за допомогою самої роботи використовує внутрішні стимули зацікавленості до роботи, почуття задоволення від ходу роботи, від можливості проявити свої здібності, власні сили при прийнятті рішень і виконанні виробничих завдань.

Мотивація праці належить до питань, вирішенню яких у міжнародній практиці завжди приділялася велика увага. Вітчизняні теорія й практика трудової мотивації зводяться до оплати праці, основаної на фіксованих тарифних ставках і посадових окладах, і малоєфективні.

З цієї причини при формуванні систем мотивації праці на підприємствах необхідно використовувати вже накопичений раніше світовою практикою досвід. З усього розмаїття моделей систем мотивації праці в ринковій економіці більшості промислово розвинених країн можна виділити як найбільш характерні японську, американську, французьку, англійську, німецьку та шведську моделі (Таблиця 1).

Якщо менеджери України візьмуть до уваги деякі елементи з даних моделей, продуктивність праці українських робітників зросте, а разом з тим і результативність.

Таблиця 1

Моделі систем мотивації праці

Модель	Характеристика моделі
Японська модель	Вона характеризується випередженням росту продуктивності праці стосовно росту рівня життя населення, в тому числі рівня заробітної плати. З метою заохочення підприємницької активності держава не вживає серйозних заходів з контролю за майновим розшаруванням суспільства. Існування такої моделі можливе тільки при високому розвитку в усіх членів суспільства національної самосвідомості, пріоритеті інтересів нації над інтересами конкретної людини, готовності населення йти на певні матеріальні жертви заради добробуту країни.
Американська модель	Американська модель мотивації праці побудована на всілякому заохоченні підприємницької активності й збагачення найбільш активної частини населення. Модель оснований на соціально-культурних особливостях нації — масової орієнтації на досягнення особистого успіху кожного, а також високому рівні економічного добробуту. В основі системи мотивації праці у

	<p>Сполучених Штатах лежить оплата праці. Найбільшого поширення набули різні модифікації погодинної оплати з нормованими завданнями, доповнені різноманітними формами преміювання.</p> <p>Відмітною рисою розглянутої системи є простота нарахування заробітку й планування витрат на заробітну плату.</p>
Французька модель	<p>Ця модель мотивації праці характеризується більшим розмаїттям економічних інструментів, включаючи стратегічне планування й стимулювання конкуренції, гнучкою системою оподаткування. Відмінна риса її — включення стратегічного планування в ринковий механізм. Базисом ринкових відносин у французькій моделі є конкуренція, що безпосередньо впливає на якість продукції, задоволення потреб населення в товарах і послугах, зменшення витрат виробництва.</p>
Британські модифікації	<p>У Великобританії нині існує дві модифікації оплати праці, що залежать від прибутку: грошова й акціонерна, що передбачає часткову оплату акціями. Крім того, передбачається можливість застосування системи заробітної плати, що коливається, повністю залежачи від прибутку фірми.</p> <p>На підприємствах Великобританії участь у прибутках запроваджується тоді, коли, відповідно до індивідуальної чи колективної угоди, на додачу до встановленої зарплати регулярно виплачується певна частка від прибутку підприємства.</p>

Німецька модель	У центрі німецької моделі мотивації праці перебуває людина з її інтересами як вільна особистість, що усвідомлює свою відповідальність перед суспільством. Свобода в економічному значенні — це розуміння інтересів суспільства й знаходження свого місця в системі «виробництво—споживання». Але не кожний громадянин у змозі працювати відповідно до вимог ринку.
Шведська модель	Шведська модель мотивації праці відзначається сильною соціальною політикою, спрямованою на скорочення майнової нерівності через перерозподіл національного доходу на користь менш забезпечених верств населення. Починаючи з 50-х років, шведські профспілки на переговорах про переукладання колективних трудових договорів проводять політику так званої солідарної заробітної плати, що ґрунтується на таких принципах: рівна оплата за рівну працю, скорочення розриву між розмірами мінімальної й максимальної зарплати.

Висновки. Отже, щоб дізнатися, яким чином потрібно мотивувати працівників, у першу чергу, слід встановити, що хоче отримати від роботи та чи інша людина. Це може бути не тільки грошове заохочення, а й соціальна безпека, належність до певної компанії, хороша робоча обстановка, задоволення від цікавої для працівника роботи, висока якість життя, можливість просування по кар'єрних сходах, приналежність до певної соціальної групи, бажання приносити користь людям. Список даних факторів можна продовжувати. Встановлення потреб працівника має відбуватися до його прийому на роботу і постійно коригуватися по ходу трудової діяльності.

Але завдання це не настільки просте, щоб можна було укласти його в певну схему. Річ у тім, що далеко не всі потреби людини проявляються явно. Якщо працівник відчуває приховану потребу в будь-чому, він буде шукати можливість для її задоволення. Якщо ж вона так і буде залишатися не задоволеною, то це буде відбиватися на

поведінці співробітника і з'явиться серйозним демотивуючим чинником. З цієї причини необхідно намагатися виявити усі потреби працівника, а так само зрозуміти, які з них є домінуючими. Для цього при прийомі на роботу слід використовувати спеціальні методики тестування та співбесіди.

Список використаних джерел

1. Кабушкин Н. И. Основы менеджмента: учебное пособие. М.: Новое знание, 2007. 335 с.
2. Кулініч І. О. Психологія управління : підручник. К.: Знання, 2011. 415 с.
3. Шегда А. В. Менеджмент: учебник / А. В. Шегда. К.: Знання, 2006. 645 с.

Ольга Ліпова,
старший викладач кафедри управління,
фінансів та адміністрування Одеського інституту МАУП

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Питання продовольчої безпеки на сучасному етапі розвитку суспільства приймає все більш актуальний характер. Це викликано як низкою проблем глобального характеру, так і внутрішніми проблемами економічного, соціального, екологічного та політичного характеру. Тому розв'язання цієї проблеми необхідне як на рівні світового масштабу, так і у кожній країні окремо, враховуючи загальні тенденції розвитку і специфічні прояви цих проблем в окремих країнах. Для визначення заходів подолання продовольчої безпеки треба розглянути її сутність, причини і форми прояву та специфіку кожного регіону.

Продовольча безпека завжди розглядається на трьох рівнях: фізіологічний голод, недоїдання, нераціональне харчування. Причинами першого рівня такого стану можуть бути: світові катаклізми, воєнні дії, особливі кліматичні умови, що унеможлиблюють забезпечення всього населення продуктами харчування.

Для другого рівня причин продовольчої безпеки можуть бути ажіотажний попит, недостатня кількість вироблених окремих якісних продуктів харчування; недоступність якісних продуктів харчування в зв'язку з низьким рівнем грошових доходів населення і високим рівнем цін на якісні продукти харчування (особливо ця проблема стосується пенсіонерів, які в Україні складають майже третину населення); екологічне забруднення і геномодифікація деяких видів продуктів харчування (наприклад, рис, кукурудза, соя та інші).

Для третього рівня продовольчої безпеки характерним являється низька культура споживання, національні традиції та екологічні забруднення навколишнього середовища (води, повітря, землі).

Визначають загрози продовольчої безпеки, які існують на даний час та які можливі в майбутньому (чисельність населення і його склад, земельні площі для виробництва продуктів харчування, прогнозні питання соціально-економічного розвитку села).

Наступним кроком аналізу рівня продовольчої безпеки є визначення факторів, які призвели до цієї проблеми: для України

характерна недостатньо ефективна аграрна політика. Вона майже завжди полягає в некомплексному підході до розвитку всього агропродовольчого комплексу.

Такий стан розвитку АПК в Україні привів до значного морального і фізичного зносу основних засобів, до недостатньої кількості власних оборотних коштів, до скорочення чисельності кваліфікованих працівників, до недостатньої енергетичної забезпеченості в сільському господарстві.

В результаті некомплексного підходу до розвитку АПК України, перманентні економічні і політичні кризи в суспільстві привели до наявності всіх трьох рівнів продовольчої безпеки.

На підставі визначених причин і факторів загрози продовольчої безпеки для країни, необхідно розробити заходи, за допомогою яких ця проблема може бути вирішена. Дійсно, в Законі України «Про продовольчу безпеку України» запропоновано низку заходів реалізації, які спрямовані на розвиток АПК: в першу чергу – визначені індикатори та критерії продовольчої безпеки, на підставі яких розроблені напрямки державної політики у сфері формування продовольчої безпеки.

Таким чином, продовольча безпека має національний характер, їй притаманна комплексність і перманентність. Залежно від особливостей національної продовольчої системи, періоду її розвитку, від того, яка складова продовольчої проблеми набиратиме на тому чи іншому етапі пріоритетного значення, завдання її забезпечення модифікуються разом із змінами внутрішніх і зовнішніх загроз.

Продовольчий аспект є вихідним в аналізі пріоритетів продовольчої безпеки, оскільки слугує кількісному виразу основної цілі аграрної політики – продовольчій безпеці. Він визначає рівень забезпечення країни продовольством, у тому числі власного виробництва, обсяги необхідних резервів продуктів харчування і сільськогосподарської сировини, а також фізіологічні та платоспроможні межі попиту на продукти харчування на внутрішньому ринку, та характеризується показниками існуючої структури споживання та його фізіологічними нормами.

Сільськогосподарський аспект в аналізі пріоритетів продовольчої безпеки показує використання аграрного потенціалу країни у виробництві необхідних обсягів сільськогосподарської сировини та продовольства і характеризується відповідними показниками ефективності сільського господарства: урожайність культур,

продуктивність тварин, продуктивність сільськогосподарських угідь, продуктивність праці, рентабельність виробництва, фондівдача тощо.

Список використаних джерел

1. Басюркіна Н. Й. Забезпечення продовольчої безпеки в умовах трансформації економіки України. Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. Вип. 29. Одеса: Вид-во ОДЕУ, 2008. С. 89–98.

2. Гойчук О. І. Продовольча безпека. Монографія. Житомир: Полісся, 2004. 348–359 с.

3. Гойчук О. І. Продовольча безпека: структура, рівні та критерії забезпечення. Загальні проблеми економіки. 2003. № 12. С. 12–18.

4. Зеленська О. О. Система продовольчої безпеки: сутність та ієрархічні рівні. Вісник ЖДТУ. 2012. № 1 (59). С. 108–112.

Ірина Куля,
старший викладач кафедри економіки та менеджменту
Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ МАУП»

Жанна Бондаренко,
студентка 4 курсу факультету економіки та менеджменту
Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП» (м. Ізмаїл, Одеська область)

ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ В ОРГАНІЗАЦІЇ

***Анотація.** Авторами досліджується поняття та витoki виникнення іміджу організації, розглянуті та обґрунтовані етапи формування іміджу та доцільність застосування підходів до змісту організаційних, управлінських та соціально-економічних відносин у сфері надання послуг, що суттєво змінюються.*

***Аннотация.** Авторами исследуется понятие и истоки возникновения имиджа организации, рассмотрены и обоснованы этапы формирования имиджа и целесообразность применения подходов к содержанию организационных, управленческих и социально-экономических отношений в сфере предоставления услуг, которые существенно меняются.*

Вступ. У сучасних ринкових умовах підходи до змісту організаційних, управлінських та соціально-економічних відносин у сфері надання послуг суттєво змінюються. З одного боку, розвиток конкуренції та ринкових відносин дає поштовх до розширення різноманітності на ринку послуг, а з іншого – розвиток ринкових відносин вимагає постійного вдосконалення стратегічного управління маркетингом, орієнтованого на створення конкурентних позицій організації на ринку.

Постановка проблеми. Необхідність формування іміджу організації в сучасних соціально-економічних умовах дуже актуальна для будь-якої форми власності. Це пов'язано зі зростанням конкуренції між організаціями з кожним роком. Важливим завданням кожного підприємства є підвищення конкурентоспроможності шляхом формування позитивного іміджу на ринку. Імідж відіграє важливу роль в оцінці конкурентоспроможності організації, а недостатня увага до її формування тягне за собою негативні наслідки і втрати. Компаніям

потрібен певний імідж, тому що він приносить такі переваги, як додатковий дохід, лояльність споживачів, зростання капіталізації, дешевші кредити, довіру партнерів і захист від криз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У розвиненій ринковій економіці управління іміджем – це незалежна область досліджень, яка лише посилила інтерес в останні десятиліття. На думку Д. Огілві, набагато важливіше створити позитивний імідж певного товару у свідомості споживача, ніж надавати інформацію про конкретні властивості товару для успішного продажу товару. На думку більшості експертів, основоположником теорії образів був К. Боулдінг, який у середині ХХ ст. вперше ввів поняття «образ», посилаючись на універсальний механізм, який бере участь в управлінні соціальними процесами на рівні поняття «враження».

Мета статті полягає у вивченні теоретико-методологічних основ формування іміджу організації та вивченні механізму його формування.

Виклад основного матеріалу. Імідж – це універсальна категорія, застосовна до будь-якого об'єкта чи предмета соціального пізнання: людина (особистий імідж), організація (корпоративний імідж), соціальна позиція (імідж політика), професія (образ юриста), освіта (образ випускника Гарвардського університету), торгова марка предмета (алмазне зображення).

Сьогодні при вивченні поняття та сутності «образу» сформувався ряд теоретичних підходів. Наприклад, феноменологічний підхід розглядає образ як цілісний образ, цілеспрямовано сформований суб'єктом як можливість для самоактуалізації особистості (П. Берд, Л. Браун та ін.) [3, с. 60]. Таким чином, П. Берд визначає образ, сприйнятий вас іншими: «Це загальна картина вашої особистості в очах інших. Це те, як ти виглядаєш, розмовляєш, одягаєшся та дієш; відображає ваші здібності та моральні якості, постави та рухи тіла, приладдя та оточення ... »[8, с. 11–12]. Тому очевидно, що формування зображення відбувається в декількох напрямках і ніколи не може обмежуватися створенням, вдосконаленням і контролем чогось уніфікованого. Тільки комплексний підхід допоможе у формуванні правильного образу.

Відповідно до психоаналітичного підходу образ досліджується як соціально-психологічний феномен, відтворюючи вплив свідомих та несвідомих компонентів психіки різних соціальних груп (З. Фрейд, Е. Фромм та ін.). Так, у своїх роботах вони висвітлюють проблеми образу як символічного, опосередкованого та відносно стійкого образу

предмета, в той же час вказують на проблеми переваг у соціальній практиці та самовдосконаленні предмета, його прогресивному особистісному розвитку.

Технологічний підхід розглядає практичні прийоми та спроби створити образ (П. Берд, Л. Браун, М. Вуддок, Д. Джеймс, Д. Карнегі, А. Піз, Д. Френсіс, Д. Джаггер та ін.). Конкретні практичні методи формування образу запропоновані у його роботах Л. Брауном. Він фокусується на зовнішності людини (жіночий одяг, чоловічий одяг, макіяж, волосся, окуляри тощо), демонструє, що образ допомагає бути впевненим у спілкуванні зі ЗМІ, радіо та телебаченням, аналізує вимоги публічного виступу, пропонує поради щодо особистого простору, мови тіла, жестів, контактів тощо. Значення поз, жестів, міміки та мімів, які забезпечують 80 % інформації про це, зазначено у роботах А. Піза.

У дослідженні Джаггера образ розглядається в контексті етикету (поведінка за столом, під час телефонних дзвінків, правила ділового етикету). Він одним із перших надав рекомендації щодо стосунків між чоловіками та жінками на роботі, дружби на роботі, офісної романтики тощо. Джеймс Джеймс пропонує створити імідж як ефективний маркетинг. Автор зазначає, що образ повинен працювати на нас, а не проти: «Він повинен сумлінно відтворювати наші найкращі якості і бути простим, щирим, а не брехливим і хорошо відрепетируваним ...» [5, с. 9]. Ф. Джефкінс зазначає, що образ – це справжнє враження, засноване на пізнанні та розумінні фактів, на яких працює публічність. Тобто «... образ – це ваш портрет, який ви показуєте світові, і тому повинен працювати на вас, а не проти вас ...» [5, с. 123].

У висококонкурентному середовищі проблеми управління іміджем відіграють важливу роль у підвищенні ефективності організацій. Існуючим та новоствореним організаціям доводиться щодня стикатися з багатьма проблемами із започаткуванням бізнесу, однією з яких є ризик втрати ділової репутації. Тому більшість свого персоналу з управління часом вивчають та просувають питання, пов'язані із формуванням та підвищенням іміджу компанії.

Ефективне управління іміджем відіграє значну роль у підвищенні ефективності підприємства, розширенні його клієнтської бази, зменшенні ризиків та зниженні його ділової репутації. Всі перераховані вище питання спонукають керівництво організації до вжиття заходів управління для створення позитивного іміджу клієнтів та працівників компанії в організації.

Імідж – одна з важливих характеристик організації, фактор довіри

до неї, а отже, умова успішного розвитку бізнесу. Образ динамічний, він змінюється під впливом багатьох факторів, а інформація має особливий вплив на формування іміджу. Слід мати на увазі, що імідж створюється цілим і залежить від роботи кожного працівника компанії.

Основна мета формування іміджу організації – досягнення зовнішніх цілей та завдань організації шляхом створення конкретного іміджу (рис1.1.). імідж (рис1.1.).

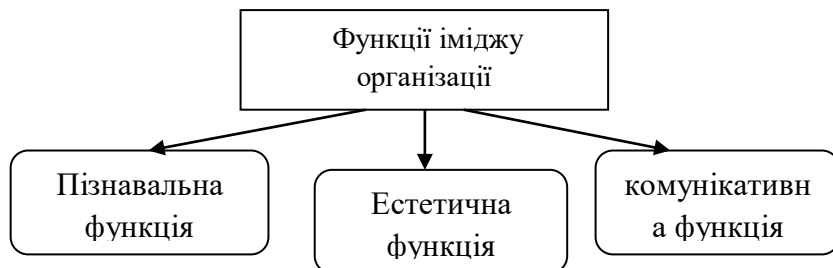


Рис.1.1. Основні функції іміджу організації [4, с.156].

1. Пізнавальна функція, яка відрізняє організацію серед інших подібних компаній;
2. Естетична функція, яка покликана відповідати споживачам;
3. Комунікативна функція.

Ми вважаємо, що серед цих функцій особливу роль відіграє комунікативна, яка інтегрує такі функції:

Ідентифікація – комунікативна особливість характеризує "легке" сприйняття об'єкта, дає можливість представити лише ключові елементи зображення.

Ідеалізація – означає, що окремі елементи об'єкта зображення ідеалізовані для конкретної цільової аудиторії.

Порівняння – триває підготовча робота зі створення позитивного образу для об'єкта зображення.

Найпоширеніший механізм – порівняння об'єкта з об'єктом конкурента та виділення переваг.

Тому імідж повинен формуватися на реальних фактах діяльності фірми, а основні характеристики іміджу повинні включати особливості організації. Принцип оригінальності означає, що встановлений імідж повинен нести елементи індивідуальності організації, тобто виділятися серед інших фірм на ринку. Нам потрібно формувати зображення з певним нахилом, тобто чітко знати, для кого ми його створюємо, мати

фокус. Зображення повинно бути простим і легким для запам'ятовування. Не слід перевантажувати її додатковою інформацією, іншими елементами побудови зображення. Сформований образ організації повинен бути гнучким, тобто при необхідності змінювати обставини зовнішнього та внутрішнього середовища організації.

Основні складові іміджу [7, с. 72]:

1. Відчутне зображення – це те, що покупець може бачити, нюхати, чути, торкатися та приміряти, тобто товари чи продукцію компанії.

2. Неосяжний імідж – це реакція покупця на почуття, сервіс та ставлення співробітників компанії, сервіс.

3. Внутрішній імідж – це атмосфера всередині компанії, позитивне та негативне ставлення працівників до керівників та політика компанії, що виражається насамперед у мірі відданості працівників своїй компанії.

4. Зовнішній імідж – це вплив перших трьох факторів плюс громадська думка про компанію, яка формується рекламною кампанією, якістю продукції, взаємодією зі ЗМІ та громадською послугою.



Рис. 1.2. Основні складові створення фундаменту, тобто іміджу [7, с. 99]

Важливо зазначити, що наведені вище компоненти зображення нероздільні, а їх сукупність формує позитивний чи негативний імідж компанії.

Проводячи господарську діяльність, компанія проходить чотири етапи:

Перший етап: формування організації з визначенням ринкового сегмента, на якому вона буде працювати;

Другий етап: консолідація компанії на ринку та створення умов для стабільного розвитку;

Третій етап: розширення частки ринку через впровадження інноваційних технологій;

Четверта етап: перетвориться на бізнес, який буде рости чи помре.

Тому кожен етап діяльності компанії відповідає політиці організаційного іміджу (внутрішньої чи зовнішньої), що допомагає максимізувати прибуток на певному етапі розвитку та покращити проходження наступних етапів. Цю політику слід уточнити, тобто визначити образ для кожного етапу до його початку.

Висновки. За результатами дослідження можна зробити наступні висновки:

На думку більшості авторів, зображення – це конкретна категорія, яка визначає характеристики підприємства. Тому для більшості організацій вона формується самостійно, незалежно від зусиль управління, тобто розробляється.

Формування іміджу організації тісно пов'язане з різними факторами, що впливають на неї. Образ організації та персоналу має зовнішню форму (одяг, поведінка) та внутрішній зміст (провідна ідея), і потрібно постійно дбати про взаємність, динамічну єдність та рівновагу. Він також підкреслює, що на імідж організації та її персоналу значно впливають символи, знаки, назва.

Для успішного формування іміджу необхідно провести ефективну організацію рекламної діяльності компанії. Сьогодні дослідницьке підприємство – це рекламна компанія, яка систематично не займається жодним відділом; керівник організації займається наданням реклами.

Список використаних джерел

1. Ансофф, І. Нова корпоративна стратегія. С.Пб.: Питер, 1999. 416 с.
2. Алешина И. В. Корпоративный имидж: стратегический

аспект. URL: <http://www.cfin.ru/press/marketing/1998-1/04.shtml> (дата звернення: 30.03.2020).

3. Алешина И. В. Корпоративный имидж: стратегический аспект URL: <http://www/cfin.ru/press.shtml> (дата звернення: 30.03.2020).

4. Атаманська К. І. Теоретичні аспекти поняття іміджу в наукових дослідженнях. URL: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/.../cgiirbis_64.exe?.. (дата звернення: 30.03.2020).

5. Бабич К., Лахно И. Оценка имиджа промышленного предприятия. Бизнес-Информ. 1997. № 8. С. 47–58.

6. Балабанова Л. В., Савельева К. В. Паблік рилейшнз: Навч. посіб. К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. 528 с.

7. Брежнева В. М. Формирование и развитие имиджа организаций потребительской кооперации: автореф дис. ...канд. экон. наук. Белгород: Белгор. ун-т потреб. коопер., 2007. 26 с.

8. Важеніна І. С. Імідж і репутація компанії. URL: <http://www.advertology.ru/index.php?name=News&file=article&sid=33727> (дата звернення: 30.03.2020).

Крістіна Шведова,
викладач кафедри управління, фінансів та адміністрування
Одеського інституту МАУП

Ольга Рибак,
доктор філософії в галузі державного управління,
заступник директора Одеського інституту МАУП

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

***Анотація.** Авторами на основі аналізу наукових публікацій досліджено поняття «діджиталізація» та з'ясована її необхідність в банківському секторі України. Систематизовано ключові виклики та засоби діджиталізації, які можна застосувати у банківському секторі.*

Ключові слова: банки, банківська сфера, віртуальний простір, діджиталізація, цифровізація.

***Аннотація.** Авторами на основе анализа научных публикаций исследовано понятие «диджитализация» и определена ее необходимость в банковском секторе Украины. Систематизированы ключевые вызовы и способы диджитализации, которые можно применить в банковском секторе.*

Ключевые слова: банки, банковская сфера, виртуальное пространство, диджитализация, цифровизация.

Вступ. Сьогодні заперечувати важливість діджиталізації досить складно, оскільки ми живемо в століття цифрової революції, завдяки якій споживчий досвід повністю змінився. Однією з галузей в Україні, яка інтенсивно досліджує впровадження стратегії діджиталізації, є банківський сектор. Саме діджиталізація являє собою новий напрям у розвитку банківського сектору та передбачає використання нових технологій (Інтернету, мобільних пристроїв або інших електронних каналів). Оскільки, на даний момент, інноваційні технології стають головним інструментом нарощення конкурентних переваг, їх використання представниками банківського середовища можна розглядати як необхідність. Ускладнюється ситуація тим, що в зв'язку

зі збільшенням числа фінансових установ, а також посиленням інформаційно-цифрового впливу, все гостріше виглядає тема збереження за кредитними організаціями позиції лідера фінансового ринку. У всьому світі відбувається розмивання меж між галузями, трансформація компаній в екосистеми, в яких основною метою не є надання банківських послуг. Під впливом діджиталізації змінюються моделі обслуговування клієнтів (B2B, P2B) знижуються бар'єри для входу на ринок небанківських гравців, телекомунікаційні та ІТ-компанії запускають фінансові послуги та продукти на основі своєї компетенції. У зв'язку з усім перерахованим вище, питання дослідження банківських інновацій є актуальним.

Постановка проблеми. Внаслідок прискорення технологічних змін та запеклої конкуренції в останні роки банківська галузь знаходиться під тиском проблеми діджиталізації власних бізнес-процесів. Це спричинено, в першу чергу, роботизацією ряду банківських функцій. Уявлення про банк як про фізичне місце поступово змінюється. Більшість функцій переведено в онлайн та не вимагає відвідування офісу клієнтом. Зараз спостерігається загальносвітовий тренд, коли банки не збільшують, а скорочують свої відділення. Це пов'язано з тенденцією діджиталізації. До того ж, за рахунок онлайн-обслуговування банки намагаються здешевити свою продукцію, оскільки утримання відділень обходиться дорого.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання щодо визначення ролі та сутності діджиталізації та проблеми впливу цифрових технологій на перетворення у бізнесі висвітлено у працях науковців та економістів-практиків. Серед вітчизняних можна назвати В. Вербу, М. Дибу, О. Гусєву, С. Легомінову, А. Нотаріну, О. Грибіненко, Б. Тетерятника, Д. Семилітко, О. Ферчук. Проте наразі вітчизняні науковці практично не розглядають сутність термінології, пов'язаної з використанням цифрових технологій у бізнесі. А у тих, що наводять трактування основних термінів з цієї тематики, відсутня одноставність їх тлумачення.

Мета статті – дослідити передумови та основні виклики діджиталізації банківського сектору України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останні статистичні дані говорять про те, що цифрова економіка збільшує свою частку в усьому світі: Інтернетом охоплено 99% населення у віці 12-24 років, у віці 25-44 років – 94%, у віці 45⁺ – близько 54%. В середньому на 1 користувача припадає 2-3 типи Digital-пристроїв, а

середньостатистичний користувач проводить на добу 138 хвилин у десктопному і 107 хвилин у мобільному Інтернеті [9]. Завдяки мобільним додаткам цифрова революція відкриває цілодобовий доступ споживачам до задоволення своїх запитів.

Діджиталізація являє собою корінні перетворення, що знаходять вираження в глибокому проникненні цифрових технологій у бізнес-процеси, їх оптимізацію, підвищення продуктивності та поліпшення комунікаційної взаємодії зі споживачами. Найбільш інтенсивно діджиталізація проникає в організації, які тісно пов'язані зі споживачем [6, с. 152]. Ключова ознака подібних трансформацій – значні покращення в ефективності функціонування бізнес-процесів, скорочення грошових і часових витрат на їх підтримку.

На думку М. Дибби, діджиталізація економіки та суспільства є основою інформації, а саме оцифрування значних обсягів знань і даних, зумовлює якісні зміни в поведінці суб'єктів господарювання. Тобто відбувається інтеграція реальних господарських відносин у віртуальний простір [1], а отже, по суті, їх трансформація.

Навпаки, О. Грибіненко, О. Гусева та С. Легомінова ототожнюють поняття «цифрова трансформація» та «діджиталізація», зазначаючи, що: «під діджиталізацією прийнято розуміти трансформацію, проникнення цифрових технологій щодо оптимізації та автоматизації бізнес-процесів, підвищення продуктивності та покращання комунікаційної взаємодії зі споживачами» [3; 4].

Банківський сектор протягом декількох десятків років грає одну з ключових ролей у фінансуванні економіки й активно розвивається: в ньому створюються нові бізнес-моделі, набирає обертів конкуренція і випуск нових інноваційних продуктів. Проведення дослідження банківського сектора, як справедливо відзначають зарубіжні та вітчизняні економісти, представляється неможливим без вивчення його ключового елементу – застосування цифрових технологій.

Поступова діджиталізація банківської сфери, що характеризується проведенням максимально можливого числа операцій за допомогою виключно електронних програм і комп'ютерних систем і мереж, стає потужним стимулом для розвитку інноваційної діяльності [5, с. 375]. Використання сучасних інформаційних розробок і нововведень створює сприятливі умови як для вибудовування комфортних комунікаційних каналів між постачальниками і одержувачами фінансових послуг, такі для зміцнення позицій банку на вітчизняному та міжнародному ринках.

Створення нових IT-інфраструктур банку дозволяє забезпечити управління ризиками для досягнення прибутковості. Широке використання цифрових послуг є майбутнім банківської системи. Україна в цій сфері має велику конкурентну перевагу, тому що вітчизняні банки давно й ефективно використовують у своїй практиці передові інноваційні технології. Нині банківська система України переживає стадію якісної трансформації і згідна на перехід на цифрові технології [3, с. 34].

Діджиталізація в банківській сфері стає все актуальнішою, адже:

- пошук нової бізнес-моделі стає актуальним завданням банку в боротьбі за конкурентоспроможність;

- відкриття нових технологічних можливостей залучає нових гравців у банківський сектор та в фінансову індустрію, що сприятиме розвитку країни в цілому;

- відділення українських банків перевантажені операціями з готівкою, що відображає високу частку тіншової економіки та недостатній рівень розвитку платіжної інфраструктури. У середньому в українських банківських відділеннях касири обробляють у 5–10 разів більше операцій з готівкою, ніж у США та країнах ЄС;

- подальша відмова від переходу на цифровий банкінг буде супроводжуватися продовженням інвестицій в дороге застаріле обладнання і програмне забезпечення, щоб підтримувати ці системи в актуальному стані;

- у існуючих банків немає 360-градусного уявлення про своїх клієнтів. Їм не вистачає інтелектуальних систем, щоб зібрати інформацію про клієнтів і допомогти їм стати більш орієнтованими на клієнтів. Поганий досвід роботи з клієнтами призводить до зниження частки ринку.

Отже, діджиталізація для банків стає дуже важливою частиною місії. Зазначимо, що в Україні складаються сприятливі умови для цифрової трансформації банківської галузі. Але діджитал-простір вимагає виділення окремих бюджетів і людських ресурсів на розробку, реалізацію та адаптацію банківських продуктів на ринку фінансових послуг. Дані процеси зачіпають не тільки стратегічні інвестиції, а й

тактичні зміни в характері проведених внутрішніх процесів та технічного оснащення наявних кадрів.

Першим важливим фактором, що впливає на відносини між клієнтами і банками, є лояльність клієнтів. В даний час лояльність клієнтів зосереджена на мобільних банках [2, с. 187]. За статистикою, основна причина відходу клієнтів в інші банки – незадовільний мобільний додаток (понад 50 % випадків). Нині активно користуються технологіями Інтернет-банкінгу ПриватБанк, Монобанк, Альфа-банк та інші.

Ринок починає зводити до «мобільних банкірів», які здатні тут і зараз задовольнити потреби клієнта здебільшого банківських продуктів. Одним з головних ресурсів споживача послуг залишається час, який людина готова витратити на допоміжні процедури для бізнесу: відкриття розрахункових рахунків, отримання позик, розміщення грошових коштів на депозиті, отримання банківської гарантії тощо. Клієнту стає все більш важливо отримати необхідну послугу дистанційно і в найкоротші терміни, використовуючи лише підручні йому девайси.

Одним з наслідків діджиталізації є збільшення кількості здійснених операцій, що обумовлює розвиток систем фінансового моніторингу та необхідність в дотриманні законодавства в розрізі контролю. Збереження грошових коштів є пріоритетним завданням банків, тому що недостатня захищеність може спричинити лише відтік клієнтського попиту. Успішно боротися з різними видами шахрайства покликані дії, щодо інформування клієнтів на офіційних ресурсах і клієнт-банку та обмеження добових і місячних лімітів на здійснювані операції.

Провівши аналіз діяльності банків та компаній, які активно використовують цифрові технології, можемо систематизувати ключові виклики та питання, які надалі можна застосувати у вітчизняному банківському секторі:

1. Зростання значущості знань і навчання. Ефективне управління кадрами не обмежується підбором персоналу. Разом із тим, банкам необхідно створювати такі умови, які дозволять розвивати знання кожного співробітника. Необхідно сформувати таку атмосферу, комфорт і можливості всередині компанії, які дозволять утримувати висококваліфіковані кадри протягом якомога більшого періоду часу.

2. Трансформація трудових ресурсів. Діджиталізація висуває нові вимоги до працівників. Такі навички як впевнене володіння

комп'ютером і безперервний процес освоєння нових технологій вже давно став нормою. Висококваліфікований персонал, здатний взаємодіяти з сучасними технологіями на «ти», оскільки аналіз даних (bigdata) впроваджується повсюдно.

Стає очевидним, що завдання з розробки та впровадження проєктів в області діджиталізації повинні виконуватися кваліфікованим персоналом. Як правило, у команду перетворень входить нечисленне, але дуже кваліфіковане «ядро» і ширша група персоналу, яка не володіє унікальними знаннями й компетенціями. При цьому для кінцевого успіху однаково важливі обидві категорії персоналу.

Вже сьогодні наявний дефіцит цифрових талантів по всьому світу. Найбільшою проблемою стала навіть не кібербезпека або необхідний обсяг інвестицій, а нестача кваліфікованих кадрів, здатних адаптувати, впроваджувати, навчати та оптимізувати процеси, побудовані на нових технологіях [7]. І Україна не є винятком.

З високою часткою впевненості можна стверджувати, що в даний момент формується новий список професій, які будуть проводити цифрову трансформацію в якості окремого допоміжного процесу. Наявний досвід реалізації ІТ-проєктів показує, що основні проблеми виникають не на рівні розробки рішення, а на етапі адаптації і впровадження даного рішення [10, с. 128].

3. Модифікація системи менеджменту. Очевидно, що численні технологічні перетворення викликають необхідність зміни системи менеджменту.

Використання великих даних і розвиток інформаційних систем дозволяють відстежувати не тільки послідовність, швидкість, якість операцій, але й калькулювати та бюджетувати витрати за операціями низького рівня. Це передбачає якісно інший рівень доступної інформації, що дозволяє отримувати точну вартість виконання конкретного замовлення для конкретного клієнта [8, с. 42].

Постійні зміни, що зачіпають багато аспектів бізнесу, визначають важливість розвитку підприємницького духу в культурі й системі управління бізнесом. Вихід на ринок нових продуктів і послуг, запуск і налагодження нових процесів та інформаційних систем вимагає швидше підприємницької, а не тільки виконавської компетенції. Роль підприємця полягає в тому, щоб узяти відповідальність на себе за найскладніший і ризикований період переходу, комбінуючи наявні можливості у внутрішньому і зовнішньому середовищі організації.

У контексті діджиталізації істотно змінюється роль і самого менеджера. Сфера управління має перекочувати із самостійної сфери діяльності в безумовну навичку кожного члена колективу – зворотний процес, у результаті якого кількість професійних менеджерів має суттєво знизитися, а їх робота видозмінитися.

Висновки. За результатами дослідження терміну «діджиталізація» визначено, що в умовах динамічного зовнішнього середовища банківські установи змушені вибудовувати свою конкурентну стратегію, ґрунтуючись на безперервному використанні інноваційних технологій та автоматизованих рішень. Діджиталізація стає невідворотною тенденцією, ігнорування якої стає ознакою відсталості й невідповідності сучасним вимогам.

Стратегічні заходи щодо підвищення конкурентоспроможності повинні реалізовуватися в площині цифрового виміру. Діджиталізація – це не тільки впровадження окремих технологій і перепроєктування процесів, але й зміна культури банківської організації, зрушення менталітету колективу. Необхідність залучення дефіцитних висококваліфікованих кадрів змушує компанії переосмислювати своє ставлення до персоналу, його підбору і до методів менеджменту. У свою чергу, кожному члену колективу необхідно пристосовуватися до нових умов роботи, впевнено володіти комп'ютером і освоювати нові технології та постійно розвиватися.

Список використаних джерел

1. Диба М. І., Гернего Ю. О. Діджиталізація економіки: світовий досвід та можливості розвитку в Україні. *Фінанси України*. 2018. Вип.7. С. 50–63.
2. Диденко, В. Ю. Влияние эры диджитализации на банковские бизнес-модели. *Торгово-экономический журнал*. 2016. Вып. 3(2), С. 183–194.
3. Гусева О. Ю., Легомінова С. В. Діджиталізація – як інструмент удосконалення бізнес-процесів, їх оптимізація. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2018. Вип. 1. С. 33–39.
4. Грибіненко О. М. Діджиталізація економіки в новій парадигмі цифрової трансформації. *Міжнародні відносини. Серія. Економічні науки*. 2018. Вип. 16. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ес_n/article/view/3523/3197 (дата звернення: 30.03.2020).

5. Ковалёв И. Л. Digital-трансформация как катализатор инновационных процессов в экономике. *Большая Евразия: Развитие, безопасность, сотрудничество*, 2019. Вып. 2(1). С. 374–379.
6. Манжосов А. Е. Диджитализация рынков услуг и потребительская лояльность. *Известия СПбГЭУ*, 2018. Вып.3 (111). С. 151-156.
7. Нотаріна А. О. Digital-трансформація діяльності підприємств. *Економіка та держава*. 2017. Вип. 4. С. 90–93. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/4_2017/20.pdf (дата звернення: 30.03.2020).
8. Langer A. Information technology and organization al learning: managing behavioral chang et hrough technology and education. Boca Raton, 2011, 2 ed. 260 p.
9. TNS. «TNS WEB-Index: аудитория Интернет-проектов». Результаты исследования. Россия. Ноябрь 2016 г. URL: http://mediascope.net/services/media/mediaaudience/internet/information/?download=1173&date=2016%2002&arrFilter_pf%5BYEAR%5D=2016&set_filter=Y (дата звернення: 30.03.2020).
10. Wagner T., Herrmann S., Thiede S. Industry 4.0 Impactson Lean Production Systems. In: *49th CIRP Conferenceon Manufacturing Systems* (CIRP-CMS 2016). Procedia CIRP 63 (2017). P. 125–131.

Оксана Приходько,
викладач кафедри економіки та менеджменту
Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Дарина Карликова,
студентка 4 курсу факультету економіки та менеджменту
Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП» (м. Ізмаїл, Одеська область)

ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ КОМПАНІЇ: СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

***Анотація.** Дана стаття присвячена вивченню іміджу компанії в сучасних умовах, який впливає на процес формування компанії в цілому. Розглянуто теоретичні аспекти іміджу. Досліджено процеси формування іміджу компанії. З проведених досліджень з'ясувалося, що імідж компанії необхідно формувати і розвивати як для прибутковості, так і для успішності компанії.*

Ключові слова: імідж, конкурентоспроможність, формування іміджу компанії, позитивний імідж компанії.

***Анотація.** Данная статья посвящена изучению имиджа компании в современных условиях, который влияет на процесс формирования компании в целом. Рассмотрены теоретические аспекты имиджа. Исследованы процессы формирования имиджа компании. Из проведенных исследований выяснилось, что имидж компании не обходимо формировать и развивать как для прибыльности, так и для успешности компании.*

Ключевые слова: имидж, конкурентоспособность, формирование имиджа компании, положительный имидж компании.

Вступ. Висока значимість іміджу для успіху компанії стимулює розгорнуті дослідження даної теми. Імідж компаній спрямований на реалізацію інтересів цільових аудиторій. Сприятливий імідж на сучасному ринку праці з його високою конкуренцією стає важливим фактором формування і розвитку компанії в цілому. Імідж виступає як один з інструментів досягнення стратегічних цілей компанії, які зачіпають основні сторони її діяльності і орієнтовані на перспективу.

Постановка проблеми. Розвиток іміджу необхідний абсолютно для кожної компанії. Сприятливий імідж компанії потрібен для спілкування з покупцями і клієнтами. Без позитивного іміджу компанії буде важко пояснити, що являє собою їх компанія, що вона пропонує і до чого прагне.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні особливості формування іміджу досліджуються по всьому світу представниками різних наукових шкіл, підходів, теорій і концепцій. Серед авторів, які досліджували питання формування іміджу, слід виділити Н. Качинську, Г. Почепцова і В. Терещука.

В Україні сучасні напрямки досліджень формування іміджу можна розділити на теоретико-методологічні (В. Королько, Г. Почепцов, Є. Тихомирова) та прикладні (Т. Лебедева, Е. Пашенцев). Дослідженню питань формування різних типів іміджу, їх оптимальності приділяють увагу такі вчені, як В. Антемюк, Л. Губерський, Б. Дем'яненко, В. Кармазін, В. Корнієнко, Г. Лавриненко, О. Онопрієнко, Е. Тихомирова, Ю. Чала та ін.

Метою даної статті є аналіз формування та розвитку ефективних процесів іміджу компанії в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головна мета будь-якої компанії – це отримання прибутку, і тут імідж в цьому відіграє важливу і невід'ємну роль. Тому що без сприятливого іміджу компанія не буде успішною і конкурентоспроможною і, відповідно, не буде отримувати прибуток.

Для початку необхідно дати визначення іміджу компанії. На сьогоднішній день існує безліч підходів до визначення поняття «імідж». На основі дослідженої літератури, виділяються наступні терміни (табл. 1).

Імідж компанії – це результат взаємодії великого числа факторів, а саме: організація ділових контактів; ділова документація; телефонний і діловий етикет (мова, манери, зовнішній вигляд); якість продукції і / або послуг; корпоративна культура та ін.

Основні визначення поняття «імідж компанії»

№	Автор	Визначення
1	Р. Тарусін [1]	«Спосіб ідентифікації компанії»
2	Ф. Котлер [2]	«Сукупність вражень, ідей і уявлень людини про певний об'єкт, що в значній мірі визначають установки споживача і його дії по відношенню до об'єкта»
3	М.Г. Маргарян, [3] В.П. Наумов	«Цілеспрямовано сформований образ, покликаний надати емоційно - психологічний вплив для реклами і популяризації»
4	Г.Л. Багієв [4]	«Образ товару, відображення, схожість, уявлення про щонебудь»
5	Г.А. Поляков, Г.А. Васільєв[5]	«Образ товару або фірми, єдність емоційного сприйняття і уявлень»
6	А.Ю. Панасюк [6]	«Думка про організацію у групи людей на базі сформованого у них образу цієї компанії, що виникає в результаті або прямого контакту з компанією, або в результаті інформації, яка отримана про неї від інших людей»
7	Г.Л. Тульчінській [7]	«Уявлення про профіль, вид діяльності компанії, про те, що і як робить компанія, про якість її послуг і товарів, їх особливості»
8	С. Рід [8]	«Обличчя компанії, створене відповідно до цілей її діяльності і спрямоване на їх досягнення»

Виходячи з вищенаведених визначень, можна зробити висновок, що імідж фірми – це сприйняття компанії групами громадськості.

Необхідно відзначити, що імідж компанії повинен відповідати деяким вимогам, щоб бути стійким.

По-перше, імідж компанії повинен бути оригінальним. Оригінальний імідж здатний виділити компанію серед конкурентів на ринку і допомогти завоювати стійке положення.

По-друге, імідж повинен бути ефективним, тобто допомагати компанії досягати поставлених цілей і бажаних результатів.

По-третє, необхідно, щоб імідж був адекватним, тобто відповідним специфіці діяльності компанії.

Заключною вимогою до іміджу компанії є його пластичність, яка обумовлена великою швидкістю мінливості сучасних умов роботи, тому необхідно швидко пристосовуватися до них.

Сам процес створення корпоративного іміджу є трудомісткою роботою, що вимагає великої уваги і зусиль. Для того, щоб імідж компанії був ефективний, необхідно повне розуміння важливості цієї проблеми як з боку керівництва, так і з боку персоналу [9].

Перший етап – оцінка початкового іміджу, де проводиться аналіз способу організації. Найголовніше – правильний збір інформації, який звільняє персонал, дослідників від зайвих зусиль. У даному випадку тут можуть бути застосовані методи анкетування або опитування споживачів, дослідників і персоналу. Можливі й інші методи дослідження. На основі правильно зібраних даних формується цілісний образ компанії.

Другий етап – розробка плану розвитку іміджу. Тут найважливішими факторами для формування ефективного плану є: цілі, завдання, місія, конкурентні переваги, корпоративна культура, сегменти ринку. Для того, щоб скласти план щодо поліпшення, слід спиратися на досягнення відмінних ознак компанії від інших (сервіс обслуговування, нові технології виробництва, швидка доставка, якість продукції, доступна ціна).

Третій етап – реалізація створеного плану. На даному етапі важливо слідувати чітко встановленим правилам, які були розроблені. Реалізацією програми по забезпеченню сприятливого іміджу займається спеціальна команда фахівців (PR-менеджери, фахівці зі зв'язку з громадськістю, маркетологи і т.д.).

Четвертий етап – оцінка сформованого іміджу. Після реалізації плану, необхідно оцінити його за допомогою спеціальних методів та інструментів. За результатами оцінки члени компанії повинні зрозуміти, досягла вона результатів чи ні. Позитивний імідж

створюється основною діяльністю компанії, а також цілеспрямованою інформаційною роботою, орієнтованою на цільові групи громадськості. Ця робота здійснюється за допомогою маркетингових комунікацій (PR, реклама, особисті продажі, стимулювання продажів) [10].

Формування іміджу компанії в залежності від етапу життєвого циклу показано на рис. 1.



Рис. 1. Формування іміджу компанії в залежності від етапу життєвого циклу компанії

Провівши дослідження основних визначень поняття «імідж», можна зробити висновок, що імідж компанії являє собою образ, що формується у споживача про діяльність компанії, її послуги і товари.

Більше половини найбільших компаній Великобританії ще на початку 1980-х років вели дослідження за тематикою іміджу. Аналогічні дослідження ведуть понад 160 європейських компаній.

Аналіз іміджу компаній в США веде журнал Fortune [11], в Австралії – National Business Bulletin [12].

На даний час на світовому рівні можна виділити яскраві приклади формування іміджу. Так, класичному в цьому відношенні вважаються США. Саймон Анхольт в своїй роботі «Бренд Америка. Мати всіх брендів» розглядає цілу державу як бренд (бренд Америка). Він особливо підкреслює «ефект країни виробника» і виділяє наступні складові позитивного іміджу США: стиль життя людей середнього віку (Harley-Davidson, Ray-Ban, Malboro, JimBeam); спортивні марки (NBA, Nike); високі технології (Apple, IBM); відпочинок і розваги (Marvel, Disney, Electronic Arts, Xbox); фінансові компанії (Forbes, Western Union, American Express); харчування (McDonald's, Starbucks, Mars) [13].

У рамках окремих штатів і міст можна також виділити бренди, що викликають асоціації саме з цією територією: Каліфорнія – технологічний гігант (Apple) і центр світової кіноіндустрії (Голівуд); округ Колумбія – Білий Дім, Всесвітній банк і газета The Washington Post; місто Нью Йорк – найбільший фінансовий центр і знаменитий логотип міста (ILOVENY); Лас-Вегас – центр казино. Також можна виділити окремі об'єкти, які відомі всьому світу і є брендом держави: Empire State Building, Статуя Свободи, Гранд-Каньйон [14].

США є найбільш простим прикладом формування бренду цілої держави, а окремі штати вносять істотний внесок у розвиток позитивного іміджу країни.

Зарубіжний досвід управління іміджем компаній Європи та України представлений на рис. 2.

Створюються рейтинги репутаційної складової компаній, що стимулюють виробників покращувати основні показники діяльності, підвищувати якість продукції, рівень сервісного обслуговування. У США такого роду заходи на рівні внутрішнього іміджу переходять в розряд КСВ, якої дотримуються виключно з ініціативи самої бізнес-спільноти. В Європі, як правило, питання КСВ бізнесу регулюються нормами, стандартами і законами відповідних держав.



Рис. 2. Особливості управління іміджем компаній Європи та України

Розглянемо переваги у формуванні іміджу компанії (табл. 2).

Переваги у формуванні іміджу компанії

Компанія	Країна/ рік	Переваги іміджу
Apple	США 2010	Першою революцією, яку зробила компанія під керівництвом Джобса, став магазин iTunes. Потім був iPod, через кілька років з'явився неймовірно тонкий для того часу MacBookAir, потім iPhone змінив наше уявлення про смартфон, а в 2010 ми побачили iPad. У 2010 році Джобс обвалив ринок телефонів, випустивши на нього iPhone.
Alfa Romeo	Італія 1985	Вона була створена на початку ХХ століття і багато десятиліть працювала на імідж виробника спортивних автомобілів. Численні і регулярні перемоги в гонках, серійні автомобілі, які створювалися на базі гоночних і мали хороші технічні характеристики, обробка салону і дизайн. Все це працювало на створення в свідомості клієнтів чіткої ідеї – це спортивний автомобіль.
KFC	Велико- британія 1980	Полковник Гарланд Девід Сандерс заснував ресторанный бізнес. Логотипом компанії він вибрав своє зображення. Останні 20 років життя полковник дотримувався іміджу на логотипі: носив тільки білі костюми, краватки-стрічки і відрощував знамениті борідку і вуса. Карикатурність і сталість образу поставила Сандерса в один ряд з клоуном Роналдом Макдоналдом.

Висновки. Таким чином, можна зробити наступні висновки. У динамічних конкурентних умовах формування успішного іміджу

вимагає від компанії удосконалювати ставлення споживача до компанії, формує лояльність клієнтів, збільшує цільову аудиторію.

Імідж компанії являє собою сукупність асоціацій або вражень, які були цілеспрямовано або спонтанно сформовані у свідомості громадськості. Кожному з етапів життєвого циклу компанії відповідає власна політика формування іміджу компанії.

Проаналізувавши зарубіжний досвід, приходимо до висновку, що, на відміну від США, європейські компанії істотно обмежують свою відповідальність перед суспільством.

Таким чином, необхідне подальше дослідження складових зовнішнього та внутрішнього іміджу компаній, а також особливостей зарубіжного та вітчизняного досвіду. Практична цінність одержаних результатів полягає у висновках щодо необхідності покращення іміджу вітчизняних компаній.

Список використаних джерел

1. Тарусин Р. Особенности формирования корпоративного имиджа. Вестник ОНУ. Поволжский регион. Общественные науки. 2012. № 2. С. 185–192.

2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль / пер. с англ. В. Б. Боброва. СПб.: Питер, 1998. С. 187.

3. Маргарян М. Г., Наумов В. П. Розробка іміджевої реклами за допомогою поліграфічної продукції. *Студентський науковий форум*: Матеріали VIII Міжнародної студентської електронної наукової конференції. URL: <http://www.scienceforum.ru/2017/2509/29489> (дата звернення 25.03.2020).

4. Багиев Г. Л., Тарасевич В. М., Анн Х. Маркетинг. Учебник под заг. ред. Багиева Г. Л. М.: Экономика, 1999. С. 421.

5. Васильев Г. А., Поляков В. А. Основы рекламы: уч. пособие для студентов вузов, которые учатся по направлениям 080100 «Эконом-ка». М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. С. 327.

6. Панасюк А. Ю. Імідж: визначення центрального поняття іміджології. А. Ю. Панасюк. URL: <http://pandia.ru/text/80/292/62284.php> (дата звернення: 25.03.2020).

7. Тульчинський Г. Л. PR фірми: технологія і ефективність. 2001. 421 с. URL: <http://b-ok.org/book/790602/2e4799> (дата звернення: 25.03.2020).

8. Рід С. Чи ефективно ви підтримуєте свій корпоративний імідж? *Маркетинг*. 2008. № 6. С. 86–94.
9. Вишнякова М. Концепція формування іміджу компанії (загальний підхід і рекомендації). *Маркетинг*. 2013. С. 45–52.
10. Почепцов Г. Г. Имиджология. М.: Рефл – бук, 2001. С. 704.
11. Time Inc. becomes America's oldest startup. URL: fortune.com. (дата звернення: 25.03.2020).
12. URL: https://issuu.com/nb-perm/docs/national_business_september_-_octob (дата звернення: 25.03.2020).
13. Анхольт С. Бренд Америка: мать всех брендов. Саймон Анхольт, Джереми Хильдрет. М.: ООО «Издат-во «Добрая книга», 2010. 232 с.
14. Столяренко А. В., Матюніна М. В., Чумак А. Н. Теоретичний аналіз підходів до оцінки ефективності системи мотивації персоналу компанії. *Науково-методичний електронний журнал «Концепт»*. 2016. № 8. С. 92–98. URL: <http://e-koncept.ru/2016/16169.htm> (дата звернення: 25.03.2020).

Оксана Приходько,
викладач кафедри економіки та менеджменту
Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ МАУП»

Лілія Сікорська,
студентка 4 курсу факультету економіки та менеджменту
Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП» (м. Ізмаїл, Одеська область)

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ PUBLIC RELATIONS

***Анотація.** Дана стаття присвячена розкриттю історичних аспектів формування Public Relations. Для розкриття теми наведена хронологія виникнення та розвитку Public Relations на території США. Також висвітлені основні події, які дозволили Public Relations вкорінитися на території Європи. В кінці наведено коротку градацію етапів становлення Public Relations в Україні.*

Ключові слова: Public Relations, вдалиий піар, громадська думка, конкурентоспроможність.

***Аннотація.** Данная статья посвящена раскрытию исторических аспектов формирования Public Relations. Для раскрытия темы приведена хронология возникновения и развития Public Relations на территории США. Также освещены основные события, которые позволили Public Relations укорениться на территории Европы. В конце приведена краткая градация этапов становления Public Relations в Украине.*

Ключевые слова: Public Relations, удачный пиар, общественное мнение, конкурентоспособность.

Вступ. В даний час термін Public Relations (зв'язки з громадськістю) поширюється на всі сфери соціального життя нашої країни. Якщо в 90-х роках минулого століття піар асоціювався виключно з політичними кампаніями, то зараз практично будь-яке інформаційне повідомлення про діяльність суб'єкта політичного, економічного чи суспільного життя сприймається як вдалиий чи невдалиий піар даного суб'єкта — незалежно від того, ставилася така мета творцями і розповсюджувачами інформаційних повідомлень.

Public Relations багаті на надані їм «імена». У 1975 році американський фонд Foundation for Public Relations Research and

Education глибоко дослідив дану тему і виявив близько 500 визначень PR. Учасники дослідження не тільки провели підрахунки, вони ретельно проаналізувавши зібрані матеріали, вивели синтезоване визначення.

Public Relations — це особлива функція управління, яка сприяє встановленню і підтримці спілкування, взаєморозуміння і співпраці між організацією та громадськістю, вирішення різних проблем і завдань; допомагає керівництву організації бути інформованим про громадську думку і вчасно реагувати на неї, бути готовим до будь-яких змін і використовувати їх найбільш ефективно; визначає головне завдання керівництва — служити інтересам громадськості — і робить на ньому особливий наголос; виконує роль «системи раннього сповіщення» про небезпеку та допомагає справитися з небажаними тенденціями; використовує дослідження і відкрите, засноване на етичних нормах, спілкування в якості основних засобів діяльності.

Постановка проблеми. Зрозуміло, що цього визначення не достатньо для розуміння сутності PR. Але зовсім не тому, що учасники дослідження погано або неякісно виконали свою роботу, а тому що PR — це система, що постійно розвивається, а різноманітність її описів свідчить лише про виникнення або домінування будь-яких тенденцій в певні періоди або у певних груп дослідників і практиків.

Тому, актуальність дослідження історичних аспектів формування PR підкреслюється тим, що розібратися в суті сучасної системи PR, зрозуміти її принципи і функції неможливо, не провівши екскурсу в історію становлення цього виду діяльності.

Аналіз літературних джерел. Історичні аспекти формування Public Relations досліджують по всьому світові представники різних наукових шкіл, підходів, теорій та концепцій. Найбільш відомими є імена В. А. Ачкасова, Л. В. Азарова, Ю. Бачевский, К. А. Иванов, В. Ф. Кузнецов, Г. Селфридж, Цими питаннями займалися й науковці, яким належать сучасні філософські та культурологічні роботи, що мають загальнометодологічне значення. Серед авторів — Ж. Бодрійяр, М. Вебер, Ж. Деріда, Е. Кассирер, М. Маклюен, Ф. Ніцше, К. Поппер, Ч. Пірс, Ф. Соссюр, А.Я. Флиер, З. Фрейд, Е. Фромм, Й. Хейзінга, У. Еко, М. Еліаде, К. Юнг, І. Яусс, А. С. Ахизер, М. М. Бахтін, Н. А. Бердяєв, С. Н. Гавро, М. Н. Громов.

Питаннями історичних передумов виникнення та розвитку Public Relations займаються такі організації як Global Alliance for Public Relations, Center of Communicative Technologies та Communications

Management Global Alliance, які після проведення досліджень публікують свої наукові видання.

Метою даної статті є історичний розгляд виникнення та розвитку Public Relations в США та країнах Європи.

Виклад основного матеріалу. Витоки Public Relations сягають глибин тисячоліть. Уміння вплинути на точку зору або поведінку інших людей цінувалося ще в глибоку давнину. На території сучасного Іраку археологи виявили письмові матеріали, що відносяться до 1800 до н.е., в яких містилися рекомендації хліборобам щодо посадки насіння, проведення іригації, боротьби з польовими мишами, збору врожаю — ці матеріали являють собою щось на кшталт сучасних інформаційних бюлетенів, що розсилаються фермерам Міністерством сільського господарства США. Зародкові елементи PR зустрічаються і в описах «посадових обов'язків» королівських шпигунів у стародавній Індії.

Не раз вказували на важливу роль громадської волі і давньогрецькі теоретики, хоча вони, зрозуміло, не користувалися терміном Public Relations (PR). Видатний мислитель античності Аристотель вважав, що переконати аудиторію можна тільки після того, як доб'єшся її прихильності або ж симпатії до себе. У відомому трактаті «Риторика» — першій науковій розробці проблем ораторського мистецтва — він вводить поняття етосу, під яким розуміє ставлення публіки до оратора як найважливішу передумову успіху його промови.

Певні фрази та ідеї, які були присутні в політичному словнику древніх римлян, а також в працях вчених Середньовіччя переіснують з сучасними концепціями громадської думки. Саме стародавнім римлянам належить відомий вислів «глас народний — глас Божий». У своїй книзі Н. Макіавеллі написав: «У порівнянні гласу народного з гласом Божим закладений чималий сенс» [2, с. 12].

Багато століть тому PR використовувалися і в Англії, де королі навіть передбачили посаду лорд-канцлера як «хранителя королівської честі». Уже в ті часи визнавалася необхідність наявності третьої сторони, яка забезпечувала б інформаційний зв'язок і вирішувала проблеми між правлячою верхівкою і народом.

Історія людства доводить, що інструментарій впливу на громадськість широко застосовувався при підготовці до воєн, лобюванні політичних кіл, організації підтримки політичних партій, поширенні релігійних вірувань, просуванні товарів на ринок, зборі коштів, популяризації подій і людей. І дійсно, багато з того, чим користується сучасне суспільство у сфері PR, не є чимось новим.

Незважаючи на те, що коріння сучасної практики Public Relations простягаються в далеке минуле, досить чітко зародження PR простежується вже з перших років двадцятого століття — століття, яке почалося з возів, запряжених кіньми, а закінчувалося космічними човнами. Зародження сучасних Public Relations, як нової сфери діяльності відбувалося в основному на території США, а процес їх розвитку та становлення ділився на шість основних періодів, хоча межі між цими періодами досить умовні і розпливчасті.

Перший період охоплює 1900–1917 рр. двадцятого століття і називається «епохою підготовки ґрунту». Він запам'ятався як епоха журналістських розслідувань і далекосяжних політичних реформ, «проштовхуваних» Теодором Рузвельтом і Вудро Вільсоном за допомогою методів PR.

Другий період — період Першої світової війни — розвертався в 1917–1919 рр. Це був період вражаючої демонстрації можливостей організованої пропаганди, що проводилася з метою збудження полум'яного патріотизму, що полегшує в подальшому поширення облігацій військової позики, набір добровольців в армію і збір пожертвувань на військові потреби.

Епоха економічного буму двадцятих років (1919–1929 рр.), яка змінила період першої світової війни, запам'яталася тим, що принципи і практика організації публіситі, освоєнні в роки першої світової війни, були успішно використані для просування на ринок продукції, пропаганди змін, які принесла стимульована війною технологія, досягнення перемог у політичних битвах і збору величезних грошових коштів на благодійні цілі.

Епоха Рузвельта і період Другої світової війни (1930–1945 рр.) охоплює Велику депресію і Другу світову війну. Ці події мали далекосяжні наслідки, значно збагатили і удосконалили практику Public Relations. Домінуючими особистостями в цей період був Франклін Д. Рузвельт і його консультант Луїс Мак-Генрі Хау.

Післявоєнний період (1945–1965) — період адаптації, переходу країни від воєнізованої економіки до постіндустріальної, орієнтованої на обслуговування економіки, яка забезпечувала лідерство країнам вільного світу. Ця епоха принесла Public Relations широке визнання, а число фахівців в області PR перетнуло позначку 100000. У цей період виникли потужні професійні асоціації, стало проводитися навчання за фахом Public Relations, а телебачення проявило себе як один з найбільш впливових комунікаційних засобів.

Остання епоха — глобальне інформаційне суспільство (з 1965 року по теперішній час). Цей період характеризується прискореним розвитком «високих технологій», різким зростанням кількості комунікаційних каналів і переходом від національної до світової економіки з властивою їй глобальною взаємозалежністю і глобальною конкуренцією. Вплив настільки глибоких змін на функцію Public Relations полягає в ще більшому зростанні її значення і ролі в залагодженні суперечливих інтересів різних груп шляхом взаємного пристосування і адаптації.

Зазначеним періодам розвитку Public Relations передував період американського підприємництва, який з легкої руки Едварда Бернейса охрестили епохою «до біса громадськість». За припущенням того ж Едварда Бернейса, в епоху підготовки підґрунтя для Public Relations країна вступила в період «громадськість слід інформувати». Період, що наступив після закінчення першої світової війни, Бернейс назвав часом «прагнення до взаєморозуміння».

Останні події нашої історії — антивоєнний рух, рух споживачів, діяльність захисників навколишнього середовища і борців за громадянські права — свідчать про зростаючий вплив окремих особистостей і груп спеціальних інтересів. Прагнення до взаєморозуміння проклало дорогу в «епоху прагнення до взаємного пристосування». Всі ці зміни свідчать, що в двадцятому столітті Public Relations пройшли воістину драматичний шлях розвитку [1, с. 25].

У порівнянні з США розвиток професійної системи Public Relations в країнах Заходу активізувалося дещо пізніше. Звичайно, це зовсім не означало, що методи і прийоми, що використовувалися для встановлення зв'язків з громадськістю, не враховувалися окремими фірмами, організаціями або установами тих чи інших країн. Поступово Європа просувалася в вивченні і застосуванні Public Relations.

Ключові дати, які запустили незворотний процес змін у країнах європейського континенту:

- 1809 р. — Британське казначейство призначило прес-секретаря;
- 1854 р. — Міністерство пошт Великобританії в своєму першому річному звіті заявило про необхідність пояснення своїх послуг громадськості;

• 1912 р. — Лойд Джордж, канцлер казначейства, зібрав групу лекторів для пояснення першої схеми пенсійного обслуговування;

• 1926 р. — у Великобританії було створено Королівське управління з торгівлі, яке ставило собі за мету за допомогою плакатів, кінопродукції, виставок, преси та радіо «показати громадянам Великобританії, що «імперія ще жива»;

• 1933 р. — вперше в Міністерстві поштового зв'язку був створений відділ Public Relations;

• 1934 р. — з'явилися відділи Public Relations [4].

Цілеспрямоване налагодження зв'язків з громадськістю істотно прискорилося під час війни, особливо після відновлення діяльності Міністерства інформації. Однак такого масштабу розвитку, як в США, ця система у сфері бізнесу Англії не набула, опинившись найбільш поширеною в діяльності державних органів, інститутів місцевого самоврядування та інших некомерційних сферах життя. Розвиток PR у Франції і в Європі відбувався в фарватері реалізації плану Маршалла, на зруйнованому війною континенті, в умовах знищеної економіки, прислужуючи розореній промисловості. І тому мова йшла не про те, щоб захистити репутацію або оспівати досягнення процвітаючих і потужних фірм, а про те, щоб заново познайомити все ще скалічене роками війни суспільство зі світом промисловості, комерції та економіки. Причому, робити це доводилося в напруженому політичному середовищі, буквально на наступний день після перших великих акцій по націоналізації.

У західних індустріально розвинених країнах під впливом плану Маршалла створювалися «Центри продуктивності», які стали, зокрема у Франції, місцем зустрічі багатьох відповідальних осіб. Саме там в 1945–1950 рр. був здійснений обмін численними продуктивними ідеями, і для перших фахівців в області Public Relations ці центри стали місцем, де творилася нова теорія.

Трохи пізніше під впливом того, хто згодом стане засновником Європейського центру Public Relations, буде створена європейська теорія PR. Вона додала професії, народженій в США, етичний вимір, перетворила її на справді соціологічну теорію і послужила підставою для того, щоб вважати Люсьєна Матра батьком PR в Європі.

У 1984 році у Великобританії почав свою діяльність Інститут Public Relations, що заклав фундамент цієї професії в країні і почав підготовку фахівців-професіоналів з питань зв'язків з громадськістю. Величезну роботу з упорядкування консультативної діяльності фахівців зі зв'язків з громадськістю проводить нині професійна Асоціація консультантів в області Public Relations Великобританії.

Подібні процеси становлення і розвитку національних систем Public Relations спостерігалися і в інших країнах Заходу, зокрема в Франції, Голландії, Німеччині, Австрії, Греції, Іспанії, а в цілому – більш ніж у 60 країнах світу, де також створені національні асоціації Public Relations.

У 1964 році Міжнародна асоціація Public Relations отримала офіційне визнання з боку ООН як радник Соціально-економічного комітету ООН, а також визнання з боку ЮНЕСКО як позадержавна організація в категорії: «відносини взаємного інформування» [2, с. 46].

У наш час, який характеризується прискореним розвитком «високих технологій», різким зростанням кількості комунікаційних каналів і переходом від національної економіки до світової з властивою їй глобальною взаємозалежністю та глобальною конкуренцією, розвиток PR в країнах Європи набирає величезні оберти поруч з лідером сфери — США.

Оскільки PR-діяльність на пострадянському просторі зародилася в кінці 80-х років, то в Україні вона, як самостійна форма ділової активності, почала виокремлюватися лише на початку 1991 року.

Період становлення Public Relations на території України можна умовно розділити на кілька етапів:

- 1990–1995 рр. — початковий етап: формальне виникнення, міфологізація PR, іміджмейкерство, початок підготовки фахівців з піару;

- 1995–1998 рр. — «золотий» етап: виділення агентств, що спеціалізуються на бізнес-піарі, формування уявлення про PR як прибуткову сферу діяльності;

- 1998–1999 рр. — етап реального PR, коли відбувається перевірка кризою, формування власного ринку PR. У цей період PR починає витісняти рекламу, PR-агентства доводять свою життєздатність на ринку в посткризовий період, істотно активізується PR-діяльність державних установ;

• 2000–2005 рр. — етап «керованої демократії», що характеризується виникненням регіональних PR-центрів, кризою політичного PR, а також зростанням числа вузів, що мають спеціалізацію «зв'язки з громадськістю»;

• 2005–2009 рр. — етап системної трансформації, коли державний PR переживає стадію занепаду та заміщується технологіями пропаганди;

У даний час простежується тенденція зміцнення комунікацій всередині PR-спільнот, а також громадська сертифікація PR-фахівців [5].

Висновки. Підводячи підсумок, можна сказати, що Public Relations у сучасному світі є невід'ємною частиною нинішньої комерції. Це явище пройшло довгий шлях у своєму становленні. Зародившись ще в глибоку давнину, в двадцятому столітті воно отримало колосальний розвиток. Потрапивши в Європу, Public Relations розробили нову теорію — homo relation (на відміну від американського homo economic), що дало сильний поштовх для швидкого розвитку нового напрямку в PR.

На жаль, колосальні темпи розвитку цього виду діяльності Україна на даному етапі досягти не в змозі, але деякі прояви Public Relations у кожній галузі суспільного життя є досить звичними для нас.

Список використаних джерел

1. Катлип М. Скотт, Сентер Х. Аллен, Брум М. Глен. Паблік рилейшенз. Теория и практика / под ред. Я. В. Заблоцкого. Москва: Вильямс, 2003. 624 с.

2. Королько В. Г. Основы паблік рилейшнз. Москва: «Рефл-бук», 2000. 528 с.

3. Хромов Л. Н. Рекламная деятельность: искусство, теория, практика. Петрозаводск: Фолиум, 1994. 326 с.

4. Самые успешные PR-кампании в мировой практике. *Паблік рилейшнз*: веб-сайт. URL: <https://parksgt.tsu.ru> (дата звернення: 26.03.2020).

5. PR в Украине: этапы развития и специфика. *Паблік рилейшнз*: веб-сайт. URL: <http://www.profit.co.ua> (дата звернення: 26.03.2020).

Сергій Боденчук,
викладач кафедри економіки та менеджменту
Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Тетяна Філімонова,
студентка 5 курсу факультету економіки та менеджменту
Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»
(м. Ізмаїл, Одеська область)

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ БАНКІВ

***Анотація.** В статті розкрито значення фінансової звітності в діяльності комерційних банків. Розглянуто методику проведення аналізу фінансової звітності банків, що дозволяє отримати достовірні фінансові показники, розкрито їх значення і зміст та конкретні методичні прийоми.*

***Ключові слова:** фінансова звітність банків, аналіз фінансової звітності банків, методика аналізу фінансової звітності.*

***Аннотація.** В статье раскрыто значение финансовой отчетности в деятельности коммерческих банков. Рассмотрена методика проведения анализа финансовой отчетности банков, которая позволяет получить достоверные финансовые показатели, раскрыто их значение и смысл, а также конкретные методические приемы.*

***Ключевые слова:** финансовая отчетность банков, анализ финансовой отчетности банков, методика анализа финансовой отчетности.*

Вступ. Сьогодні для країн, що розвиваються, характерні розвиток банківських інститутів в умовах формування інноваційної індустрії у виробництві і створення системи права, на яку спираються кредитні відносини.

Аналіз діяльності комерційного банку є одним із найважливіших напрямків економічної роботи.

Постановка проблеми. Комерційний банк – це особлива грошово-кредитна установа, економічний інститут, який діє на фінансовому ринку, акумулює тимчасово вільні кошти і заощадження, надає кредити, здійснює грошові розрахунки, операції з векселями,

іноземною валютою, золотом і дорогоцінним камінням, випускає в обіг (емітує) гроші і цінні папери, надає різноманітні послуги фінансово-економічного характеру, виконує інші функції.

Головною метою на даний час є забезпечення стабільного розвитку банківської системи країни за допомогою досягнення її системної стабільності і зменшення сприйнятливості до зовнішніх і внутрішніх факторів дестабілізації. Для досягнення цієї мети необхідно здійснити структурну перебудову банківського сектора, яка повинна бути комплексною і системною та потребує координації зусиль усіх учасників цього процесу – центрального банку країни, комерційних банків, органів законодавчої і виконавчої влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам фінансового аналізу господарської діяльності банку присвячено праці таких науковців, як О. Болдирев, А. Герасимович, І. Горячек, Л. Гончаренко, І. Грушко, В. Іванов, М. Кизим, О. Крухмаль, Л. Майорова, І. Сорокіна, Л. Примостка, Р. Шиллер.

Дослідження механізму кредитування, що здійснюються з середини ХХ ст., дозволили сформулювати основні концепції, методологічну та термінологічну базу процесу кредитування – це роботи Д. Г. Герлі і Е. С. Шоу, Дж. Тобіна, С. Бхатачарїї і А. Тхагора. Вченими були розглянуті основні фінансові складові доходу (генерування, витрати і економія, інвестиції), а також розкрито сутність фінансового посередництва як процесу перетворення, або трансформації, активів посередника, які є зобов'язаннями інвестора, в активи зберігача, придбані ним в обмін на кредитні фонди, передані посереднику. Д. Г. Герлі і Е. С. Шоу обґрунтували, що «інституціоналізація заощаджень та інвестицій», тобто розвиток численних фінансових інститутів, привела до створення різноманітних фінансових інструментів, в результаті чого спостерігаємо зміну каналів переміщення кредитних фондів між економічними одиницями.

Формулювання цілей статті. Ефективна оцінка фінансового стану банку у зв'язку з динамічним розвитком світового господарства, посиленням інтеграції України у міжнародну фінансову систему, поширенням наслідків світової фінансової кризи на вітчизняний банківський сектор.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз фінансового стану банку проводиться за такими напрямками: аналіз ліквідності, аналіз фінансової стійкості, показники ділової активності (рис. 1).

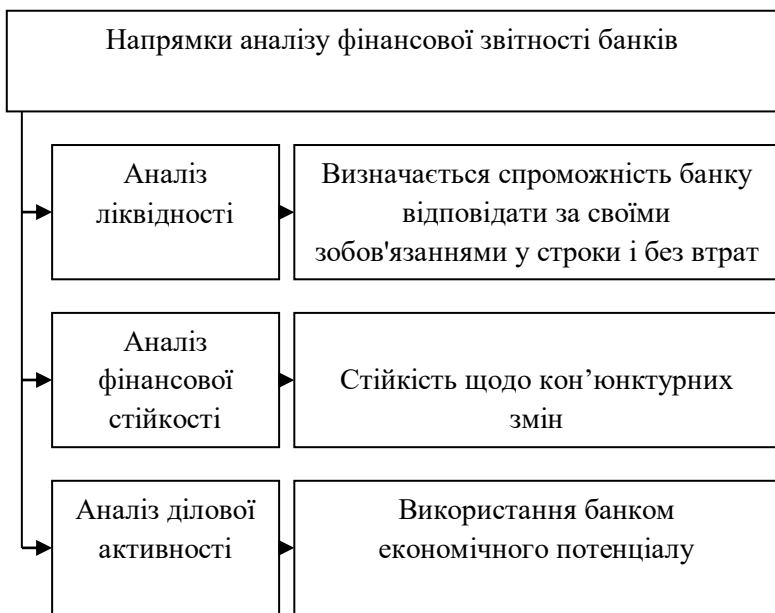


Рис. 1. Напрямки аналізу фінансової звітності банків

Аналіз ліквідності передбачає розрахунок таких коефіцієнтів: норматив миттєвої ліквідності; норматив поточної ліквідності; норматив короткострокової ліквідності.

Норматив миттєвої ліквідності (Н4) встановлюється для контролю за здатністю банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань за рахунок високоліквідних активів. Норматив поточної ліквідності (Н5) встановлюється для визначення збалансованості строків і сум ліквідних активів та зобов'язань банку. Норматив короткострокової ліквідності (Н6) встановлюється для контролю за здатністю банку виконувати прийняті ним короткострокові зобов'язання за рахунок ліквідних активів.

Аналіз ліквідності проводиться з метою визначення, чи спроможний банк відповідати за своїми зобов'язаннями у строки і без втрат. Найпростішим методом роботи банку є збереження відповідної частини своїх активів у ліквідній формі. Прикладами цього є готівка, залишки на кореспондентських рахунках у Національному банку, а

також в інших банках, державні цінні папери (у разі можливості швидкого їх перетворення на готівку).

Постійне утримання відповідної частки активів у ліквідній формі є найпростішим і, як правило, застосовується в умовах слабо розвинутої банківської системи. Банки визначають обсяг необхідних ліквідних коштів, враховуючи при цьому два фактори: перший – якою мірою банк має виконувати свої зобов'язання за залученими коштами в найближчому і подальшому майбутньому, другий – якою мірою банк виконуватиме свої майбутні зобов'язання, пов'язані з наданням кредитів.

У процесі розвитку і розширення фінансового ринку в банків з'являються більші можливості щодо управління рівнем своєї ліквідності та утримання значної частини активів у ліквідній формі.

Це досягається шляхом здійснення швидкого продажу активів центральному банку (у формі державних цінних паперів) або здійснення реалізації на вторинному ринку відповідних типів активів, залученням запозичених коштів інших банків (як правило, на короткий строк), часто у вигляді короткострокових позик, укладенням угод про відкриття кредитних ліній на відповідну суму та залученням коштів центрального банку з метою задоволення потреб у ліквідності на короткий строк або на довгостроковій основі.

При ліквідності банки враховують такі фактори: обсяг «летючих» вкладів, тобто яка частка депозитів банку може розглядатись як основні депозити (ті, що залишатимуться у розпорядженні банку) порівняно з тією частиною вкладів, які, напевне, будуть зняті з рахунків, часто без завчасного попередження; наявність активів у ліквідній формі або активів, що можуть бути швидко перетворені на ліквідні (чим вищий відсотковий показник, тим краща ліквідність); рівень, за яким банк покладається на запозичені кошти, тобто на кошти, придбані на міжбанківському ринку, або на залучення коштів центрального банку (чим вищий рівень цієї залежності, тим ризикованіший стан ліквідності банку); обсяг зобов'язань банку за наданням кредитів у майбутньому (чим більший їх обсяг, тим ризикованіший стан ліквідності банку); здатність керівництва банку керувати рівнем ліквідності, а також дотримання банком внутрішньої політики і принципів регулювання ліквідності [10, с. 33].

Оцінка незалежності, а відтак і стійкості щодо кон'юнктурних змін на ринку здійснюється за допомогою аналізу відношення власного капіталу до зобов'язань [42, с. 95].

Коефіцієнт фінансового важеля є оберненим показником до коефіцієнта надійності і розкриває здатність банку залучати кошти на фінансовому ринку

Коефіцієнт співвідношення власного капіталу та активів показує загальний рівень фінансування активів за рахунок власного капіталу, тобто скільки грошових одиниць капіталу припадає на 1 грн. активів [6, с. 96].

Аналіз фінансових результатів діяльності комерційного банку полягає в проведенні аналізу доходів та витрат банку, розрахунку прибутку і рентабельності.

Окремі банки використовують для аналізу фінансової стійкості коефіцієнт мультиплікатора капіталу, який відображає ступінь покриття активів акціонерним капіталом. Чим вище його значення, тим менш стабільний банк, але зростання цього коефіцієнта є фактором зростання прибутковості акціонерного капіталу. У зростанні даного коефіцієнта заінтересовані акціонери, оскільки прибуток заробляється всім капіталом, включаючи і залучений, а дивіденди отримують лише акціонери.

Ділова активність банку характеризується його спроможністю залучати кошти й ефективністю та раціональністю їх розміщення. Ділова активність банку може бути визначена як за допомогою аналізу окремих показників, так і через оцінювання відповідних співвідношень між окремими статтями активів, пасивів та кількісним узгодженням змін в активах та пасивах.

Показники ділової активності дають змогу інтерпретувати стан і використання банком економічного потенціалу, тобто наявних і прихованих можливостей, і вагомість взятих на себе ризиків господарювання. Основні показники, що характеризують ділову активність банку: коефіцієнт рівня дохідних активів, рівень залучення ресурсів, рівень строкових депозитів у зобов'язаннях, рівень розвитку клієнтської бази, оборотність активів банку, оборотність акціонерного капіталу, оборотність оборотних активів банку, кількість оборотів оборотних активів [20, с. 43].

Коефіцієнт рівня дохідних активів показує частку активів банку, що приносять банку дохід в загальних активах. Зниження коефіцієнта рівня дохідних активів свідчить про незбалансованість кредитного портфеля банку та відсутність політики управління активами.

Рівень залучення ресурсів характеризує активність банку щодо залучення грошових коштів на фінансовому ринку. Занадто високе

значення цього коефіцієнта свідчить про зростання активності банку щодо залучення ресурсів і водночас про підвищення ризикованості банківської діяльності та зниження стабільності банку.

Рівень строкових депозитів у зобов'язаннях [7, с. 44]. Підвищення частки строкових депозитів у загальних зобов'язаннях свідчить про зростання стабільності ресурсної бази та сприяє збільшенню ліквідності банку. При значенні 10 % досягається мінімізація витрат, при 30 % — мінімізація ризику стабільності.

Рівень розвитку клієнтської бази показує рівень розвитку клієнтської бази та її частку у залучених і запозичених коштах. Проте занадто високе його значення може негативно вплинути на рівень ліквідності банку, що, відповідно, негативно вплине на його стійкість. Максимальною межею цього коефіцієнта буде 30–40 %. Для кінцевого висновку про рівень клієнтської бази в загальних зобов'язаннях необхідно проаналізувати окремі показники стабільності депозитів до запитання. За рівня коефіцієнта 40 % досягається мінімізація витрат на залучення ресурсів [20, с. 45].

Оборотність активів банку характеризується кількістю оборотів, що здійснюють активи банку за певний період часу, та тривалістю одного обороту активів. Прискорення оборотності активів у динаміці є свідченням підвищення його ділової активності, тобто збільшення кількості оборотів та зменшення тривалості одного обороту — позитивне явище, котре свідчить про умовне вивільнення коштів з обороту.

Оборотність акціонерного капіталу банку розраховується аналогічно: кількість оборотів (швидкість обертання). Для акціонерів прискорення оборотності акціонерного капіталу є умовою швидшої окупності капіталу, тому збільшення кількості оборотів та зменшення тривалості одного обороту — позитивна тенденція. Проте таке прискорення може відбуватися за рахунок уповільнення обертання залучених коштів, тобто зменшення кількості оборотів зобов'язань та збільшення їх тривалості [3, с. 156].

Аналогічним чином розраховуються показники оборотності оборотних активів банку. Кількість оборотів оборотних активів позитивною тенденцією є прискорення оборотності оборотних активів у динаміці. Основними факторами, що позитивно впливають на прискорення оборотності, є прискорення оборотності кредитів, інвестицій, дебіторської заборгованості. Показники оборотності по них розраховуються аналогічно.

Висновки. Фінансова стійкість банку — це головна умова його існування та активної діяльності. Вона формується під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів і оцінюється за допомогою як окремих показників, так і зведених комплексних показників, що лежать в основі рейтингових оцінок діяльності банків.

Аналіз ліквідності проводиться з метою визначення, чи спроможний банк відповідати за своїми зобов'язаннями у строки і без втрат. Найпростішим методом роботи банку є збереження відповідної частини своїх активів у ліквідній формі. Прикладами цього є готівка, залишки на кореспондентських рахунках у Національному банку, а також в інших банках, держанні цінні папери (у разі можливості швидкого їх перетворення на готівку).

Таким чином, отримані результати сприятимуть формуванню нових методичних підходів для прийняття оперативних управлінських рішень щодо покращення фінансового результату банку.

Використання розробленого методичного інструментарію сприятиме підвищенню якості управління фінансовою стійкістю банку.

Список використаних джерел

1. Болдирев О. О. Оцінка використовуваних методів діагностики в системі механізмів управління попередження кризових ситуацій в банках. *Облік і фінанси АПК*. 2011. № 4. С. 106–111.

2. Аналіз банківської діяльності. Підручник за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Герасимовича. Київ: КНЕУ, 2010. 599 с.

3. Горячек І. Система своєчасного застереження проблем у діяльності банків. *Вісник Національного банку України*. 2004. № 6. С. 27–29.

4. Гончаренко Л. Анализ коммерческих банков. Москва: Финансы и статистика. 2008. 210 с.

5. Грушко В. І., Петриченко Л. Ю. Системна модель аналізу фінансової стійкості комерційного банку. *Фінанси України*. 2001. № 12. С. 20–28.

6. Иванов В. В. Анализ надежности банка: практ. пособие. Москва: Рус. деловая литература, 1996. 320 с.

7. Кизим Н. А., Благун И. С., Зинченко В. А., Чанг Хонг Вен. Моделирование банкротства коммерческих банков. Харків: ИНЖЕК, 2003. 220 с.

8. Крухмаль О. В. Оцінка фінансової стійкості банків: інформаційне і методичне забезпечення: автореф. дис. ... к-та екон. наук. Суми, 2007. 20 с.

9. Майорова Л. Российская практика рейтингования надежности коммерческих банков. *Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы*. 2011. № 4. С. 35–40.

10. Сорокина И. Методические подходы к оценке надежности и устойчивости банка. Отечественные методики оценки надежности банков. URL: <http://bankir.ru/technology/article/4527895> (дата звернення: 04.04.2020).

Володимир Стець,
аспірант Одеського регіонального інституту
державного управління Національної академії
державного управління при Президентові України

ПРИНЦИП ОСНОВНОГО СОЮЗНИКА В ДЕРЖАВНОМУ УПРАВЛІННІ КІБЕРБЕЗПЕКОЮ УКРАЇНИ

Державне управління в сфері кібербезпеки України здійснюється на основі двох груп принципів: принципів застосування законодавства у сфері кібербезпеки та прийняття суб'єктами владних повноважень рішень і принципів забезпечення кібербезпеки. Ці принципи закріплені в ч. 2 ст. 2 та ст. 7 Закону України «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України» [2].

Одним з принципів державного управління в сфері кібербезпеки України є принцип міжнародного співробітництва. Закон [2] встановлює, що він повинен реалізовуватися з метою зміцнення взаємної довіри у сфері кібербезпеки та вироблення спільних підходів у протидії кіберзагрозам, консолідації зусиль у розслідуванні та запобіганні кіберзлочинам, недопущення використання кіберпростору в терористичних, воєнних, інших протиправних цілях. В Угоді про реалізацію Трастового фонду Україна – НАТО з питань кібербезпеки між Службою безпеки України та Румунською службою інформації [3] необхідною складовою формування системи кіберзахисту України визначено міжнародне співробітництво.

Деякі аспекти здійснення міжнародного співробітництва у сфері кібербезпеки розглянуті в ст.14 Закону [2]. Суб'єктами співробітництва можуть бути Україна, суб'єкти сектору безпеки і оборони України, суб'єкти забезпечення кібербезпеки України, іноземні держави, їх правоохоронні органи і спеціальні служби, а також міжнародні організації, які здійснюють боротьбу з міжнародною кіберзлочинністю. Нормативно-правовою базою міжнародного співробітництва у сфері кібербезпеки є укладені Україною міжнародні договори, законодавство України у сфері зовнішніх відносин, закони України «Про порядок направлення підрозділів Збройних Сил України до інших держав», «Про порядок допуску та умови перебування підрозділів збройних сил інших держав на території України», а також Закон [2].

Важливість кібербезпеки в сучасних умовах швидких геополітичних змін у світі, триваючого збройного конфлікту на сході України, територіальних втрат та практика України у міжнародному співробітництві у сфері кібербезпеки вимагає необхідності уточнення та доповнення розглянутого принципу міжнародного співробітництва. У першу чергу, потрібно ввести певну диференціацію потенційних держав-партнерів за своїм ставленням щодо України від просто дружніх держав до держав-союзників. Відповідно, буде різним рівень відносин між Україною та цими державами. У сфері кібербезпеки доцільно розвивати співробітництво з державами, які можуть бути визнані Україною основними союзниками, тобто з цими державами передбачається встановити (або вже фактично існують) максимально можливі в сучасних умовах воєнно-стратегічні та політичні відносини. Проте існуюча практика не відповідає такому підходу.

Так, на протязі чотирьох років з 23 липня 2015 року по липень 2019 року виконувалися заходи згідно Угоди [3]. З метою надання Україні необхідної підтримки для розвитку оборонних технічних можливостей (таких, як група реагування на інциденти кібербезпеки), у тому числі лабораторій для розслідування інцидентів у кібернетичній сфері, був створений Трастовий фонд Україна – НАТО з кібербезпеки. Основним завданням фонду було визначено підвищення технічних можливостей України у сфері кібербезпеки. Також передбачалось здійснення навчально-методичних та консультативних заходів.

Провідною країною Трастового фонду та координатором його реалізації стала Румунія, яка здійснювала відповідні заходи через Румунську службу інформації (PCI). Національним координатором від України була призначена Служба безпеки України. Державна румунська компанія RASIROM RA, яка спеціалізується на інтеграції та інжинірингу систем кібернетичної і фізичної безпеки та має досвід у сфері інформаційних безпекових технологій INFOSEC, була визначена уповноваженою та відповідальною з питань реалізації Трастового фонду (агент-виконавець) [3].

Відразу виникають сумніви щодо доцільності та прийнятності для України призначення саме Румунії в якості провідної держави та координатора усіх заходів згідно Угоди [3]. Хоча на офіційному рівні в Румунії не проголошуються територіальні претензії до України внаслідок дії різних факторів (членство Румунії в НАТО, стратегічне партнерство України з НАТО та ін.), проте реальні дії керівництва Румунії (острів Зміїний, гирло Дунаю, мовні протиріччя, наявність

румунського громадянства у громадян України на прикордонних територіях, які колись входили до складу Румунії), вказують на серйозні проблеми у міждержавних відносинах України та Румунії. До того ж, у румунському суспільстві ідея відродження Великої Румунії має значну кількість прихильників. Усе це повинно враховуватися у взаємовідносинах з цією країною, особливо в такій важливій сфері як кібербезпека. Проте процес створення національної системи кібербезпеки України опинився фактично під контролем РСІ.

У міжнародній практиці співробітництва у сфері оборони та безпеки є цікавий приклад побудови відносин на підставі розподілення держав за ступенем дружності та геополітичної зацікавленості. Сполучені Штати Америки мають союзницькі відносини з країнами-членами НАТО та водночас відносини з меншим обсягом зобов'язань (відсутні зобов'язання щодо захисту у разі агресії) з іншими країнами, які не є членами НАТО. Країнам-не членам НАТО президент США з дотриманням визначеної законом процедури, залежно від геополітичної та стратегічної зацікавленості в конкретній країні, присвоює статус «основний союзник поза НАТО» (ОСПН), що означає встановлення виключно тісних військово-стратегічних відносин.

Статус ОСПН закріплює близьке до статусу держави-члена НАТО стан союзника США, якому з об'єктивних причин географічного і зовнішньополітичного характеру не може бути надано повноправне членство в Північноатлантичному альянсі. Держави, включені в категорію ОСПН, володіють всіма правами і привілеями членів військового блоку, проте на них не поширюється дія статті 5 Північноатлантичного договору 1949 року щодо гарантії колективної оборони на випадок військової агресії проти одного з членів альянсу [1]. Статус передбачає можливість поставки окремих видів американського озброєння, спільну участь у оборонних ініціативах, контртерористичних заходах, науково-дослідних і дослідно-конструкторських роботах, у космічних проектах тощо. З моменту введення в практику надання статусу ОСПН у 1989 році по теперішній час такий статус отримали 18 країн. Україна намагається отримати цей статус з 2014 року, але поки що безуспішно.

Статус «основний союзник» України у сфері кібербезпеки повинен надаватися державі, з якою передбачається найближчим часом встановити або вже фактично встановлений максимально можливий рівень військово-стратегічних та політичних відносин. Цей статус:

вказує суб'єктам забезпечення кібербезпеки України на пріоритетні держави у міжнародному співробітництві в сфері кібербезпеки;

надає певні преференції державам, визначеним як основний союзник, в поставках або закупівлі обладнання, програмних засобів, обміну інформацією, що становить взаємний інтерес, та ін.

Таким чином, можна констатувати, що є об'єктивна потреба у доповненні принципу міжнародного співробітництва принципом основного союзника та запровадженні останнього в практику міжнародного співробітництва України з іншими державами у сфері забезпечення кібербезпеки України.

Список використаних джерел

1. Дмитращенко О. А. Присвоение статуса «основного союзника вне НАТО» как инструмент внешнеполитической стратегии США (на примере Афганистана). *Вестник Московского ун-та. Сер.25. Международные отношения и мировая политика.* 2013. № 2. С. 147–163.

2. Про основні засади забезпечення кібербезпеки України: Закон України від 05 жовтня 2017 р. № 2163-19. *Відомості Верховної Ради України.* 2017. № 45. Ст. 403.

3. Угода про реалізацію Трастового фонду Україна – НАТО з питань кібербезпеки між Службою безпеки України та Румунською службою інформації (23 липня 2015 р.) URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/642_063 (дата звернення: 24.03.2020).

Наталья Дакі,
старший викладач кафедри менеджменту
Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Олександр Погребний,
студент 4 курсу факультету економіки та менеджменту
Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»
(м. Ізмаїл, Одеської області)

СИСТЕМА ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

***Анотація.** У статті досліджується система підвищення кваліфікації персоналу та її методи. Описано необхідність та завдання розвитку персоналу, програма з розвитку персоналу.*

Ключові слова: розвиток, професійне навчання, система розвитку персоналу.

***Аннотация.** В статье исследуется система повышения квалификации персонала и его методы. Описаны необходимость и задачи развития персонала, программа по развитию персонала.*

Ключевые слова: развитие, профессиональное обучение, система развития персонала.

Вступ. У сучасних умовах знання і навички швидко старіють, тому ключову роль в управлінні персоналом відіграють фахове навчання і розвиток системи підвищення кваліфікації.

На провідних підприємствах навчання і розвиток персоналу є комплексним безперервним процесом. Навчання персоналу перш за все необхідне в тих випадках, коли: працівник приходить на підприємство; працівника призначають на нову посаду або доручають йому нову роботу; у працівника не вистачає навичок для виконання своєї роботи.

Постановка проблеми. Проблема підвищення кваліфікації трудового персоналу на сучасних підприємствах є не просто актуальною проблемою, а вимогою сучасного ринку. Обумовлено тим, що кваліфіковані кадри, навчені відповідно до сучасних тенденцій є запорукою стабільної діяльності підприємства.

Актуальність підготовки та підвищення кваліфікації трудового персоналу підприємства на сучасному етапі зростає все більше і більше. Це продиктовано перетвореннями суспільного устрою,

реорганізацією форм власності, заміною методів управління з адміністративних на мотиваційно-економічні, розвитком інновацій.

Усі ці обставини надають якісно нового змісту процесу використання трудових ресурсів, а, отже, і дослідження цього процесу зараз набуває особливої значущості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробкою теоретичного обґрунтування та практичного застосування системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації займалися чимало українських науковців, зокрема В. А. Гошовська, Н. В. Грицяк, В. С. Куйбіда, Н. Г. Протасова, І. В. Розпутенко, В. В. Толкованов, Н. Р. Нижник, В. М. Олуйко та ін.

Мета статті. Метою статті є дослідження системи підвищення кваліфікації персоналу та її методів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організації здійснюють роботу з розвитку персоналу, що включає дії та проекти. При цьому вони можуть і перекриватися [1, с. 37].

Необхідність розвитку персоналу обумовлена серйозними змінами, що відбуваються на ринку праці сьогодні. Традиційно під розвитком персоналу розуміють сукупність заходів, пов'язаних з перепідготовкою та підвищенням кваліфікації кадрів, з професійним навчанням працівників. Сьогодні цей вузький, традиційний погляд на розвиток персоналу змінюється.

Потреба в професійному розвитку персоналу визначається шляхом виявлення невідповідності, між наявними знаннями і навичками персоналу, і тими знаннями, які потрібні для досягнення поставлених організацією завдань. Йдеться про виявлення відмінностей між майбутніми та існуючими компетенціями.

Визначення потреб у розвитку працівника здійснюється в процесі проведення атестації. Роль оцінки персоналу надзвичайно велика і відповідальна, і вона повинна бути спрямована не тільки на визначення поточних результатів роботи співробітника, але і на виявлення потреб його розвитку.

Завданнями розвитку персоналу організації є:

- підвищення конкурентоспроможності організації;
- забезпечення її виживання в довгостроковій перспективі;
- зростання стратегічного потенціалу організації.

Систему розвитку персоналу організації розглядаємо переважно як систему управління професійним досвідом працівників, що

складається з соціальних інститутів професійного розвитку, причому переважно виходячи із завдань організації. Її основне завдання в накопиченні, як в суспільстві, так і в конкретній організації, необхідного професійного досвіду працівників.

Вона включає сукупність елементів (методів, засобів) які, впливаючи на об'єкт розвитку (персонал), задають зміни його здібностей, адекватним потребам професійного досвіду організації.

У той же час ця система має і загальні елементи. Це професійні навчальні заклади, що одночасно забезпечують і професійний розвиток людини, і передачу накопиченого професійного досвіду попередніх поколінь.

Розвиток персоналу для кожного підприємства є важливим напрямом виробничих інвестицій [2, с. 91]. Розвиток персоналу для кожної організації є істотним елементом виробничих інвестицій на майбутнє. Пріоритетність інвестицій в розвиток персоналу пов'язана з необхідністю:

- підвищення ділової і трудової активності кожного працівника для виживання організації;

- збереження конкурентоспроможності організації.

- забезпечення зростання продуктивності праці.

Ефективна програма з розвитку персоналу сприяє розширенню можливостей людей і підвищенню їх мотивації до напруженої праці. Це веде до зростання продуктивності, що, в свою чергу, означає підвищення цінності людських ресурсів організації.

Розвиток персоналу — це сукупність заходів щодо набуття і підвищення кваліфікації працівників, а саме [2, с. 93]:

- навчання, яке у формі загального і професійного навчання дає необхідні знання, досвід і навички;

- підвищення кваліфікації, тобто поліпшення професійних знань і навичок у зв'язку з розвитком науково-технічного прогресу;

- перекваліфікація, являє собою друге навчання, тобто професійна профорієнтація, можливість освоїти нову спеціальність;

- навчання в школі управління і керівництва, що дає необхідні знання і підготовку для призначення на керівну посаду і формування кар'єри керівника.

Головним елементом розвитку персоналу є його навчання. У світовій практиці під професійним навчанням розуміється будь-яка діяльність, свідомо проведена для розвитку і підтримки компетенції

персоналу, потрібної для виконання роботи в даний час, або для розвитку потенціалу співробітників, необхідного для виконання роботи в майбутньому. Більш конкретно, професійне навчання – один з елементів професійного розвитку співробітників, процес безпосередньої передачі нових професійних навичок і знань співробітникам організації. [3, с. 311].

Кінцеві результати професійного навчання, в свою чергу, можуть бути виражені у вигляді:

- зростання продуктивності праці працівників;
- зростання обсягів продажів;
- збільшення потенціалу співробітників і всього підприємства в цілому;
- зростання прибутку;
- зниження витрат на забезпечення функціонування підприємства тощо.

При цьому в практиці професійно-технічної освіти склалися дві форми навчання персоналу: внутрішньовиробнича і невикробнича.

Навчання на робочому місці здійснюється в процесі роботи. Ця форма підготовки є більш дешевою і оперативною, характеризується тісним зв'язком з повсякденною роботою і полегшує входження в навчальний процес працівників, які не звикли до навчання в аудиторіях.

Навчання поза робочим місцем більш ефективно, але пов'язано з додатковими фінансовими витратами і відволіканням працівника від його службових обов'язків. При цьому свідомо змінюється середовище, і працівник відривається від повсякденної роботи.

Методи професійної підготовки поза робочого місця призначені, перш за все, для отримання теоретичних знань і для навчання рішенню проблем, прийняття рішень.

Методи навчання, що використовуються поза робочим місцем:

1. Читання лекцій;
2. Програмовані курси навчання;

Програмоване навчання – навчання за спеціально розробленою навчальною програмою, яка являє собою певну послідовність конкретних завдань, шляхом яких виконується і контролюється діяльність педагога і учнів;

3. Конференції та семінари.

Конференція – це зустріч представників тих чи інших організацій (політичних, наукових), на якій обговорюються заздалегідь анонсовані теми.

Семинар – це заняття в рамках обговорення тієї чи іншої теми, яка спрямована на більш глибоке її розуміння.

Навчання поза робочим місцем має такі переваги:

- використовуються сучасне обладнання та інформація;
- працівники отримують заряд свіжих ідей;
- заняття проводяться досвідченими експертами.

Однак цей тип навчання має обмеження:

- курси зазвичай дорогі, особливо коли додаєте вартість видатків на проїзд, суми виплачуються за обід, вартість втраченої продукції;
- ваш бізнес може постраждати, якщо ключові працівники відсутні на роботі;
- частіше вивчається теорія, ніж практика, і її може бути складно застосувати в звичайній роботі.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Розвиток персоналу є невід'ємною складовою в загальному розвитку підприємства і обумовлюється постійними змінами на ринку праці.
2. Визначення потреб у розвитку персоналу здійснюється в процесі проведення різних оціночних процедур.
3. Методів професійної підготовки безліч, але кожний з них направлений на досягнення однієї мети – підвищення навичок персоналу.

Список використаних джерел

1. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу: Навч. посібник. К.: КНЕУ, 2002. 351 с.
2. Завіновська Г. Т. Економіка праці: Навч. посібник. К.: КНЕУ, 2003. 300 с.
3. Дуракова І. Б. Управління персоналом. Підручник: ИНФРА-М., 2009. 570 с.
4. Управление персоналом: учеб. пособие / И. Б. Тесленко [и др.]; под ред. проф. И. Б. Тесленко; Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. Владимир: Изд-во ВлГУ, 2016. 83 с.

5. Маркова С. В., Олійник.О. М. Управління персоналом: навчально-методичний посібник для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр». Запоріжжя: ЗНУ, 2013. 80 с.

РОЗДІЛ 4

Студентські наукові статті

Ірина Гончарова,
студентка 3 курсу спеціальності «Психологія»
Одеського інституту МАУП

Науковий керівник –
доктор психологічних наук, доцент, професор кафедри
Одеського інституту МАУП Садова М. А.

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОСОБИСТОСТІ ЗАСУДЖЕНИХ

***Анотація.** Статтю присвячено експериментальному обґрунтуванню досліджень психологічних особливостей особистості засуджених. Узагальнено показники середніх значень психологічних особливостей особистості засуджених у виконанні тестів. Виявлено гендерні відмінності психологічних особливостей особистості засудженого. Розроблено психокорекційну програму для зниження рівня негативних рис з урахуванням агресивної поведінки, а також здійснено диференційний аналіз вхідного і вихідного контролю досліджуваної проблеми.*

***Анотація.** Стаття посвячена експериментальному обґрунтуванню досліджень психологічних особливостей особистості засуджених. Узагальнено показники середніх значень психологічних особливостей особистості засудженого. Виявлено гендерні відмінності психологічних особливостей особистості засудженого. Розроблено психокорекційну програму для зниження рівня негативних рис з урахуванням агресивної поведінки, а також здійснено диференційний аналіз вхідного і вихідного контролю досліджуваної проблеми.*

Вступ. Поняття «особистість злочинця» є багатограним і вивчається різними фахівцями – філософами, соціологами, психіатрами, педагогами, юристами і психологами. Кримінальна психологія при вивченні особистості злочинця враховує положення

інших наук, але в той же час має свій об'єкт дослідження – внутрішній, суб'єктивний світ людини, властивості його особистості і особливості їх формування в процесі життєдіяльності. Вивчення психології особистості злочинця допоможе в розробці системи заходів, спрямованих на підготовку людей до адекватної поведінки в криміногенних ситуаціях, профілактику агресивної поведінки та психологічну підтримку жертв злочинів.

Постановка проблеми. В Україні за останні десятиліття збільшуються кількість злочинів як серед молоді, так і серед людей середнього віку. Обрана нами тема носить актуальний характер для психологічних дисциплін, таких як: загальна психологія, юридична психологія, психологія особистості.

Психологія засудженого має проблемний характер, тому що накладає відбиток різних факторів: соціального, генетичного, виховного та індивідуально-особистісного. Тому, в нашій роботі ми показали сутність психологічних особливостей особистості засудженого, які за рахунок тих умов, в яких вони знаходяться під час відбування покарання, носять негативний характер.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням та дослідженням особистості засуджених та осіб, звільнених з місць позбавлення волі, правопорушників, правопорушень та психічних аномалій займалися такі науковці і практики: Б. Г. Ананьєв; Ю. М. Антонян; В. В. Бедь; А. М. Баламут; К. Бартол; І. А. Карпець; Е. Берн; П. В. Кочеткова; Т. І. Лінник; О. В. Беца; Л. І. Божович; Ф. А. Лопушанський; В. Л. Васильєв; А.Ф. Зелінський; А. Г. Міхлін; В. С. Медведєв.

Мета дослідження – експериментально дослідити проблему психологічних особливостей особистості засудженого.

Вклад основного матеріалу дослідження. Науково-дослідницька робота з проблеми психологічних особливостей особистості засуджених була здійснена у декілька основних етапів. У дослідженні брали участь 60 повнолітніх осіб, чоловіків та жінок, які відбувають покарання у виправних колоніях, вікові межі даної групи обстежених варіювали від 20 до 40 років.

На першому етапі для визначення темпераменту та міжособистісної сумісності ми обрали опитувальник Айзенка за двома основними показниками: «інтроверсія-екстраверсія» і «стабільність-нестабільність».

Темперамент (лат. *temperamentum*– «належне співвідношення частин») – вроджена стійка властивість людської психіки, одна з найважливіших структурних одиниць психодинамічної організації психічної діяльності, що визначає реакцію людини на інших людей та на події, що з нею відбуваються [1, с. 111–113].

З аналізу даних 60-трьох засуджених, 43 % осіб мають холеричний тип темпераменту, 15 % – сангвінічний тип, 10 % – флегматичний, 17 % – меланхолійний тип та 15 % – змішаний тип.

Далі ми узагальнили результати вхідного контролю емпіричного дослідження особистісних якостей засуджених за кожною із запропонованих методик. Ми обрали шість методик, а саме: опитувальник Г. Шмішека і К. Леонгарда «Типи акцентуації характеру», опитувальник П. А. Ковальова «Оцінка агресивної поведінки», опитувальник П. А. Ковальова та Е. П. Ільїна «Оцінка особистісної агресії та конфліктність», опитувальник Томаса-Кілмана «Поведінка у конфлікті», 16-факторний опитувальник Р. Кеттела. Завдяки цим методикам ми виявили негативні особистісні якості, з урахуванням агресивної поведінки у осіб, позбавлених волі.

Другий етап присвячений диференційному аналізу гендерних та вікових відмінностей особистісних якостей засуджених. Для того, щоб було більш зрозуміло суть дослідження, візьмемо одну з методик, наприклад, «Шкала типів акцентуації особистості» Г. Шмішека, К. Леонгарда та розглянемо в таблиці 1.

Зазначимо, що опитувальник Г. Шмішека, К. Леонгарда призначений для діагностики типу акцентуації особистості, як сказано у навчально-методичному посібнику С. П. Миронова, О. В. Гаврилова та інших, опублікованому Г. Шмішеком у 1970 році, що є модифікацією «Методики вивчення акцентуацій особистості К. Леонгарда» [2, с. 121–143]. Див. табл. 1.

Таблиця 1

Особливості гендерних відмінностей за опитувальником «Шкала типів акцентуації особистості» Г. Шмішека, К. Леонгарда

Шкала	Чоловіки за середнім значенням	Жінки за середнім значенням
Демонстративність	11,21	10,23
Застрагання, ригідність	20,43	11,45

Педантичність	8,12	11,32
Неврівноваженість, збудливість	23,34	18,32
Гіпертимність	20,56	20,11
Дистимічність	17,32	14,34
Тривожність, боязкість	9,54	9,65
Циклотимічність	11,45	21,53
Афективність, екзальтованість	22,78	18,45
Емотивність	23,76	11,67

Виходячи з таблиці ми бачимо такі результати: серед чоловіків яскраво виражені такі типи акцентуації: застрягання, регідність (20,43); неврівноваженість (23,34); гіпертимність (20,56); афективність, екзальтованість (22,78); емотивність (23,76). Серед жінок проявили себе наступні типи акцентуацій: неврівноваженість, збудливість (18,32); гіпертимність (20,11); циклотимність (21,53); афективність, екзальтованість (18,45). На відміну від чоловіків, типи акцентуацій проявились не достатньо яскраво, а вище середнього рівня.

Порівнюючи показники чоловіків та жінок, ми бачимо, що шкала «застрягання» проявилась тільки у чоловіків тому, що такому типу засуджених притаманна злопам'ятність, вони болісно реагують на подразники, які торкаються їх гідності. Такі риси зазвичай проявляються у засуджених насильницького типу, причиною тому стає їх егоцентризм, який у такому випадку не притаманний жінкам взагалі. А у жінок проявилась шкала «циклотимність», яка вказує на те, що у засуджених такого типу – різка зміна настрою у зв'язку з відповідними подіями, або без них, і тому такий тип акцентуацій проявився тільки у жіночої статті.

Проаналізуємо більш детально шкали, які проявились яскраво у чоловіків і жінок:

Шкала застрягання, ригідність характеризується настороженістю і недовірливістю по відношенню до оточуючих, чутливістю до образ, вразливістю, підозрілістю, особа відрізняється мстивістю, довго переживає те, що сталося [5, с. 201–205].

Шкала циклотимність – характерна зміна гіпертимічних та дистимічних станів. Зміна станів іноді може відбуватися без очевидних зовнішніх причин, а іноді у зв'язку з певними конкретними подіями [6, с. 98–110].

Остаточо ми дійшли висновку, що жінки майже не відрізняються від чоловіків, вони так само агресивно поведуться, обурені на всіх, хто їх оточує. На таку агресивну поведінку засуджених впливає як сама влада, так і той соціальний статус «скривджених», «ізгоїв» у формальній і неформальній структурі середовища. Приниження одне одного сприяє розвитку у них відчуття власної неповноцінності, несміливості та залежності. Це стає причиною їх несаможиттєвості, ускладнює контакт, спілкування, товариські взаємини з іншими засудженими.

На наступному етапі була розроблена психокорекційна програма на зниження рівня агресивної поведінки засуджених – «Я володію собою». Метою даної програми була корекція неадекватних форм поведінки через формування і закріплення засобів ефективної взаємодії з навколишнім світом, не доходячи до агресії.

Завдання корекційної програми:

- Зниження емоційного напруження.
- Формування вміння розрізняти невпевненість, впевненість і агресивність.
- Формування адекватної поведінки.
- Започаткувати установки на відкрите вираження особистих почуттів без ущемлення прав партнера.
- Навчання навичок релаксації.
- Навчити самоконтролю (вироблення навичок володіння собою в ситуаціях, провокуючих гнів або тривогу).

Так, на початку дослідження виявлені дуже високі показники негативних особистісних якостей у засуджених та після проведення корекційної програми показники знизились з дуже високих на середні, що говорить про ефективність проведеної роботи.

На останньому етапі був здійснений аналіз підрахунків вхідного і вихідного контролю дослідженої проблеми. Порівнюючи результати дослідження вхідного і вихідного контролю, можна сказати, що показники значно покращились, так, наприклад, шкала невірноваженості, збудливості знизилась з 22,33 до 14, 56, пряма фізична агресія з 4,99 знизилась до 2,99, мстивість – з 4,99 до 2,99, нетерпимість до чужої думки, навпаки, підвищилась з 1,53 до 2,56, це

дуже значний показник як до засуджених. Шкала схильність до ворожості зменшилась з 4,87 до 2,89, емоційна нестабільність – з 1,53 підвищилась до 2,56, жорстокість – з 11,84 знизилась до 8,11, низька нормативність поведінки – підвищилась з 1,54 до 7,89, низький самоконтроль – з 2,56 підвищився до 6,76, шкала напруженість – з 10,56 зменшилась до 7,66.

Висновки. Ми розглянули сутність психологічних особливостей особистості засуджених. Виявили тип темпераменту у 60-тьох засуджених. Також узагальнили результати вхідного контролю емпіричного дослідження особистісних якостей засуджених за кожною із запропонованих методик. Здійснили диференційний аналіз гендерних та вікових відмінностей особистісних якостей засуджених. Розробили психокорекційну програму «Я володію собою» та здійснили аналіз підрахунків вхідного і вихідного контролю дослідженої проблеми.

Список використаних джерел

1. Аверкиев Ю. М., Деев В. Г. Программа изучения личности осужденного: в ИТУ. Москва: Политотдел лесных ИТУ МВД СССР, 1973. 67 с.
2. Ананьев Б. Г. Избранные психологические труды: книга: в 2 т. / за ред.: А. А. Бодалева, Б. Ф. Ломова. Москва: Педагогика, 1980. Т. 1. 230 с., Т. 2. 287 с.
3. Баламут А. Н. Осужденные к пожизненному лишению свободы и пути оказания им психологической помощи: монография. Москва: PRI, 2019. 198 с.
4. Бартол К. Психология криминального поведения / 7-е межд. изд. Пер с англ. А. Боричев и др. СПб: Прайм-Еврознак, 2014. 352 с.
5. Берн Э. Групповая психотерапия. пер. с англ. А. Калмыкова, Е. Калмыковой, В. Калининко. Москва: Академический Проект, 2000. 464 с.
6. Беца О. В., Кривуша В. І., Синьов В. М. Пенітенціарна педагогіка: навч. посіб. Київ: РВВ КІВС при УАБС, 2016. 240 с.
7. Васильев В. Л. Юридическая психология: учебник для вузов / 5-е изд., доп. и перераб. СПб: Питер, 2015. 655 с.

Олексій Домбровський,
студент 3 курсу Судово-адміністративного факультету
Національного університету «Одеська юридична академія»

МИТНИЙ РЕЖИМ ВВЕЗЕННЯ (ВИВЕЗЕННЯ) У КОНТЕКСТІ ЗМІН МИТНОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

***Анотація.** У публікації зроблена спроба аналізу митного режиму ввезення (вивезення) у відповідності до змін та доповнень Митного кодексу України станом на 14 лютого 2020 року.*

***Аннотація.** В публікації здійснена спроба аналізу таможенного режиму ввоза (вывоза) в соответствии с дополнениями и изменениями Таможенного кодекса Украины по состоянию на 14 февраля 2020 года.*

Вступ. В умовах становлення України як сучасної незалежної держави зі змінами в економіці, підприємстві, зовнішньоекономічній політиці, виникає необхідність створити систему захисту економічних складових суспільства. У цьому плані велику роль повинна відіграти митна політика держави, яка буде розроблена так, що сприятиме значному економічному піднесенню. Вагоме місце в усіх цих процесах належить митним режимам, серед яких є режим ввезення і вивезення товарів. У свою чергу, важливу роль у захисті економічних інтересів нашої держави має митне право, яке сприяє засвоєнню правових норм, що постійно вдосконалюються і регулюють митні правовідносини через різні законодавчі акти.

Постановка проблеми. Як зазначається в Митному кодексі України, державна митна політика – це система принципів та напрямів діяльності держави у сфері захисту митних інтересів та забезпечення митної безпеки України [1, ст. 17–18]. Окрім того, дана політика спрямована на регулювання зовнішньої торгівлі, здійснює захист внутрішніх ринків держави, забезпечує необхідний економічний розвиток. А це, в свою чергу, сприяє інтеграційним процесам до світової економіки. І важливу роль у державній митній політиці відіграє система митних режимів, зокрема, тимчасове ввезення та тимчасове вивезення. З метою покращення та осучаснення цих процесів вносяться зміни та доповнення в Митний кодекс України та інші нормативно-правові акти.

Аналіз останніх досліджень. Важливо зазначити, що проблема митних режимів у вітчизняній правовій науці досліджувалась вченими С. В. Ківаловим, Б. А. Кормичем, В. В. Гаверським, В. І. Ляшенко, Н. В. Осадчою, Ю. М. Дьоміним, С. Ю. Дьоміною, Н. М. Железняком та ін. Вони аналізували сутність і значення митних режимів для здійснення митної політики. Зокрема, конкретно на митному режимі тимчасового ввезення (вивезення) більш досконаліше зупинялись науковці Н. В. Осадча та В. І. Ляшенко, ми ж намагатимемось дослідити даний митний режим відповідно до останніх змін та доповнень Митного кодексу України.

Мета статті – проаналізувати, які зміни та доповнення відбулися в митному режимі тимчасового ввезення (вивезення) у контексті змін Митного кодексу України, внесені станом на 14 лютого 2020 року.

Вклад основного матеріалу дослідження. Порядок переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України вимагає застосовувати конкретні митні режими. У Митному кодексі України з останніми змінами та доповненнями, що набули чинності, згідно із Законами України: «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо тимчасового порядку застосування статей 470 та 481» № 395–ІХ від 19.12.2019 р., «Про внесення змін до митного кодексу України та деяких інших законодавчих актів України у зв'язку з проведенням адміністративної реформи» № 440–ІХ від 14.01.2020 р., визначено види митних режимів, які застосовуються законодавством України в питаннях митної справи. Їх існує 14: 1) імпорт (випуск для вільного обігу); 2) реімпорт; 3) експорт (остаточне вивезення); 4) реекспорт; 5) транзит; 6) тимчасове ввезення; 7) тимчасове вивезення; 8) митний склад; 9) вільна митна зона; 10) безмитна торгівля; 11) переробка на митній території; 12) переробка за межами митної території; 13) знищення або руйнування; 14) відмова на користь держави.

Митні режими встановлюються виключно цим Митним кодексом України [1, ст. 92]. Ми зупинимось на митних режимах тимчасового ввезення та тимчасового вивезення, які є досить вагомими при переміщенні товарів через митний кордон. Як зазначає науковець д.ю.н., проф. Кормич Б. А.: «Митні режими є одним з ключових інститутів законодавства в галузі державної митної справи. Важливість даного інституту підкреслюються встановленням міжнародних стандартів та навіть безпосереднього міжнародно-правового регулювання деяких з митних режимів (тимчасового ввезення, транзиту)» [2, с. 86].

Митний режим тимчасового ввезення передбачає процедуру ввезення іноземних товарів, транспортних засобів комерційного призначення з певною метою на митну територію України, які в повній або частковій мірі звільняються від оподаткування митними платежами. Окрім цього, до них не застосовуються заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Також ввезені іноземні товари та транспортні засоби комерційного призначення на митну територію України підлягають реекспорту до завершення встановленого строку без змін, за виключенням звичайного зносу у випадку їх використання.

З метою вдосконалення митного режиму ввезення частину третю статті 110 «Забезпечення дотримання вимог митного режиму тимчасового ввезення» доповнено пунктом 12, який говорить про те, що гарантія дотримання вимог митного режиму тимчасового ввезення не вимагається поряд з перерахованими і щодо «товарів, які тимчасово ввозяться на митну територію України суб'єктами літакобудування, що підпадають під дію статті 2 Закону України «Про розвиток літакобудівної промисловості» з метою проведення досліджень або випробувань [1, ст. 110]. Звісно, цей пункт буде сприяти розвитку даної галузі економіки, обміну досвідом і досягненнями літакобудування в країнах світу.

Далі ця стаття 110 доповнена також пунктом 13 відповідно із Законом № 2530-VIII від 06.09.2018 р. Цей пункт також в інтересах розвитку космічних досягнень і акцентує увагу на гарантії дотримання вимог режиму тимчасового ввезення – не вимагається щодо товарів, які тимчасово ввозяться на митну територію України суб'єктами космічної діяльності, що підпадають під дію законів України «Про державну підтримку космічної діяльності», «Про космічну діяльність», з метою проведення досліджень або випробувань [1, ст. 110]. Щодо Митного режиму тимчасового вивезення, то чинний Митний кодекс України в цьому питанні доповнень не має, і лише частина третя ст. 114 має незначні зміни, які направлені на удосконалення можливості ідентифікації товарів, транспортних засобів при їх реімпорті [1, ст. 114].

Як зазначають дослідники Н. В. Осадча та В. І. Ляшенко, «...застосування цих режимів значно спрощує проведення різного роду публічних засобів, за участю іноземних учасників, реалізацію міжнародного співробітництва в різних галузях, здійснення міжнародних перевезень та торгівлі» [3, с. 85].

Висновки. В сучасних умовах, не дивлячись на глобальні проблеми, відбувається значний розвиток економічних, культурних, туристичних зв'язків, а також спорту. Це вимагає вдосконалення режиму тимчасового ввезення та тимчасового вивезення товарів та транспортних засобів за межі України, що потребує змін у Митному кодексі України. Отже, робота українських правознавців та законотворців спрямована на осучаснення Митного кодексу України відповідно до міжнародних стандартів митного права.

Список використаних джерел

1. Митний кодекс України: Чинне законодавство зі змінами та доповненнями станом на 14 лютого 2020 року (офіц. текст). К.: Паливода А.В., 2020. 496 с. (Кодекси України).
2. Кормич Б. А. Митні режими як інститут митного права. Митна справа. №6(90), 2013. С. 86–92.
3. Осадча Н. В., Ляшенко В. І. Митний режим тимчасового ввезення (вивезення): алгоритм реалізації та напрями вдосконалення. Вісник економічної науки України, 2010. № 2. С.85–96.

Андрій Кузьмініх,
магістрант спеціальності «Право» Одеського інституту ПрАТ
«ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник – доцент кафедри правових дисциплін,
ад'юнк-професор МКА Золотарьова О. А.

ЗЛОВЖИВАННЯ ПРОЦЕСУАЛЬНИМИ ПРАВАМИ У ЦИВІЛЬНОМУ СУДОЧИНСТВІ УКРАЇНИ

***Анотація.** Досліджено суспільні відносини, що виникають у цивільному судочинстві щодо зловживання процесуальними правами, природу такого зловживання, класифікацію подібних зловживань, передбачені санкції, зарубіжний досвід, шляхи вдосконалення загальних засад запобігання зловживань процесуальними правами у цивільному процесі.*

***Аннотация.** Исследованы общественные отношения, возникающие в гражданском судопроизводстве по поводу злоупотребления процессуальными правами, природа такого злоупотребления, классификация подобных злоупотреблений, предусмотренные санкции, зарубежный опыт, пути усовершенствования общих принципов предупреждения злоупотреблений процессуальными правами в гражданском процессе.*

Вступ. Сучасне реформування судової системи в Україні з метою справедливого, швидкого і неупередженого вирішення справ призвело до внесення законодавчих змін, які відбулися в усіх сферах процесуального законодавства в останні роки. В ході вирішення організаційних завдань судової реформи, що триває, вдалося оновити судову систему та ввести нові інститути цивільного судочинства, зокрема важливий інститут недопустимості зловживання цивільно-процесуальними правами. Інститут недопустимості зловживання процесуальними правами передбачає певні санкції за такі зловживання. Адже судова практика показує, що невеликий штраф не лякає осіб, які мають на меті затягнути судовий розгляд. У той же час, ще залишаються проблеми, пов'язані з необхідністю подальшого вдосконалення судочинства в нашій країні, не тільки законодавчо, але й за практичним застосуванням.

Постановка проблеми. В усі часи існування права для людей приносило не тільки позитивні якості суспільного життя та існування держави, а іноді і шкоду іншим людям, що стало проблемою і потребувало вирішення певних питань законодавчо. Наразі законодавець закріпив неприпустимість зловживання процесуальними правами, про що свідчить принцип диспозитивності та штрафні санкції за такі зловживання. Стабільність, правильність, швидкість вирішення цивільних справ судом залежить від обґрунтованості дій сторін у судовому процесі. Зловживання правом має вигоду для того, хто застосовує даний метод для своїх цілей.

Зловживання цивільно-процесуальними правами – це діяння особи, яке має вид правової поведінки, але ознаки протиправної поведінки. Це вид поведінки, який є дозволений законом, але суперечить цільовому призначанню права, як такого, головною ознакою тут є наявність шкоди.

Звісно ж, що зловживання правом необхідно розглядати як комплексне правове явище. З одного боку, це правове обмеження як елемент правового регулювання, сформульоване у вигляді заборони зловживати суб'єктивним правом. Змістом даної заборони виступає вказівка на юридичну неприпустимість певного варіанту поведінки, яке, тим не менш, можливо. У праві дане правове обмеження знаходить своє вираження у вигляді принципу неприпустимості зловживання правом. З іншого боку, юридична природа даного феномена свідчить про віднесення зловживання правом до обмежень суб'єктивного цивільного права. В останньому контексті зловживання правом виступає межею допустимої свободи дій суб'єкта цивільного права при виборі варіанта здійснення його суб'єктивного цивільного права для задоволення свого приватно-правового інтересу пропорційно з суб'єктивним розумінням соціальних і правових обмежень. До останніх можна віднести моральні і правові принципи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Деякі вчені зазначають, що зловживання правом не існує, особа використовує лише своє суб'єктивне право. Дійсно, ряд науковців (М. М. Агарков, В. А. Рясенцев, Н. С. Малєїн, М. Н. Малєїна) наголошує на умовності поняття зловживання правом та недопустимості його використання у законодавстві. При цьому вони виходять з висновку, що сам термін «зловживання правом» позбавлений змісту, так як об'єднує взаємовиключні поняття (М. М. Агарков, Н. С. Малєїн, М. Н. Малєїна, А. І. Муранов).

Основний аргумент прибічників цієї позиції – здійснення права не може бути протиправним. Так, на думку М. М. Агаркова, ті дії, що називаються зловживанням правом, насправді вчинені за межами права [10, с. 427]. Тобто особа, дії якої виходять за межі змісту суб'єктивного права, повинна вважатися такою, що вчинює протиправно, а не зловживає правом [4]. Цієї точки зору дотримується М. В. Самойлова, стверджуючи, що протиправного здійснення права бути не може [4, с. 11]. У свою чергу, професор В. А. Рясенцев вважає, що термін «зловживання правом», по-перше, підкреслює суб'єктивний момент у поведінці вповноваженої особи, по-друге, він не достатньо розкриває сутність цього соціального явища [6, с. 7–8].

Суть розуміння римськими юристами здійснення права можна узагальнити висловом Гая: «Nullus videtur dolere, qui iure suo utitur». Тобто ніхто не вважається таким, що вчиняє навмисно, якщо він користується правом, яке йому належить. Дане твердження представляє одну з думок з приводу досліджуваної теми [4, с. 31].

При цьому науковці посилаються, як правило, на Планіоля, на думку якого той, хто користується своїм правом, вчинює законне діяння, а якщо він вчинив незаконні дії, то це означає, що він вийшов за межі свого права. Одна і та сама дія не може бути одночасно законною та незаконною, а отже, право закінчується там, де починається зловживання правом [10, с. 871].

Інша група науковців, представником якої є В. І. Гойман, вважає зловживання правом різновидом неправових діянь, пов'язаних зі зловживанням правовою свободою, тобто заснована на егоїстичних намірах поведінка уповноваженого суб'єкта, що суперечить природі права, закріпленої в його нормах меті, або пов'язана із залученням неправових засобів для її досягнення. Але, у свою чергу, вже види та форми зловживання правом прихильники цієї точки зору відносять до видів правової поведінки [5, с. 211], що суперечить самому трактуванню та змісту категорії зловживання правом.

Метою роботи є виявлення правових наслідків покарання за неправильне використання суб'єктивних прав цивільного процесу, аналіз регуляторних особливостей та обговорення практичних питань, шляхів вдосконалення санкцій за зловживання, вивчення зарубіжної практики застосування санкцій за зловживання цивільно-процесуальними правами.

Виклад основного матеріалу. Законодавець закріплює декілька видів зловживання цивільно-процесуальним правом у ст. 44 ЦПК

України, але даний вид не є вичерпним. Класифікація зловживання цивільно-процесуальним правом розрізняється на передбачені законодавцем та не передбачені, а також передбачає за іншими критеріями поділи зловживання цивільно-процесуальним правом [8, ст. 44].

Можна надати таку класифікацію: 1) Виходячи із стадії судочинства, зловживання ділиться на зловживання у першій інстанції, апеляційній, касаційній, а також зловживання у третейських судах. 2) За процесуальною дією виділяють: подання позову, подання клопотання, заяви, залучення третіх осіб, забезпечення позову, проведення експертиз, зміна представника, зустрічний позов. 3) За процесуальною бездіяльністю виділяють: неявка у судові засідання. 4) За різновидом результатів виділяють: а) зрив судового засідання; б) безпідставне затягування; в) перешкоджання повному та швидкому розгляду справ; г) перешкоджання прийняттю судового рішення, ухвали.

Також законодавець виділяє такі види зловживання, передбачених у ст. 44 ЦПК України: 1) повторне подання клопотання щодо справи, яка вже вирішувалася; 2) заявлення безпідставного відводу; 3) перешкоджання виконанню судового рішення; 4) подання декількох позовів на одного позивача з тим самим предметом; 5) подання безпідставного позову; 6) подання скарги, яке вже не підлягає оскарженню; 7) безпідставне залучення співвідповідача; 8) умисне неповідомлення осіб, що мають бути присутні у судовому засіданні; 9) укладання мирової угоди з наявністю шкоди для третіх осіб [8, ст. 44].

Слід відмежувати зловживання правом від проведення тактики, що є принципом змагальності, сюди слід віднести: 1) вибір підсудності; 2) промова на судових дебатах; 3) укладання мирової угоди; 4) вирішення спору за участю судді; 5) зміна місця проживання.

До стандартної класифікації прав, якими потенційно можуть зловживати, відносять: 1) Права, які характеризують повноваження на порушення провадження в справі; 2) Права на зміни у цивільному позові (ціни); 3) Права, пов'язані із забезпеченням законного складу суду; 4) Права на витребування доказів, забезпечення позову та заявлення інших клопотань, які є необґрунтованими та затягують судочинство.

Міжнародна практика запобігання зловживанню, яка міститься у нормах цивільно-процесуального законодавства, має такий вид:

1) Наявність певного принципу права, що забороняє зловживання, так, відповідно до ч. 1 ст. 35 ЦПК РФ особи, які беруть участь у справі, повинні сумлінно користуватися усіма належними їм процесуальними правами, ЦК РФ у ст. 10, встановляє право осіб на відшкодування шкоди у разі зловживання прав відносно неї та наявності шкоди від цього зловживання [1, ст. 10]. 2) Країни, де зловживання правом, як такого, не передбачено законодавством, прикладом може бути Цивільний процесуальний Кодекс Республіки Білорусь [2, ст. 61]. 3) Країни, де передбачені санкції за зловживання цивільно-процесуальним правом у судовому засіданні, до таких країн відносяться ЦПК України, також Цивільно-процесуальний кодекс Литовської Республіки, що закріплено у статті 7 [9, ст. 7].

На сьогодні у ст. 148 ЦПК України передбачений штраф у розмірі від 0,3 до 3 розмірів прожиткового мінімуму працездатних громадян, що у максимальному розмірі становить, станом на квітень 2020 року, шість тисяч триста шість грн., а за повторне – до двадцяті однієї тисячі двадцяти грн. Необхідно, на наш погляд, цей штраф збільшити у 5 разів щодо пункту 2 ч. 1 ст. 148 ЦПК України «Зловживання процесуальними правами, вчинення дій або допущення бездіяльності з метою перешкоджання судочинству», або передбачити призначення громадських робіт від тридцяти до шістдесяти годин, із загальними правилами застосування громадських робіт, передбачених Кодексом України про адміністративні правопорушення.

Об'єктом зловживання є порушення процесуального порядку та швидкості судочинства. Об'єктивна сторона полягає у вчиненні дій, передбачених у ст. 44 ЦПК країни [8]. Наявність вини не є обов'язковою, правопорушення може вчинятися із необережності, тому суд роз'яснює права сторін на початку судового засідання. Суб'єктом правопорушення може бути будь-яка особа, яка бере участь у судовій справі. Також доцільно додати інститут відшкодування шкоди особам, які постраждали під час затягування справи або інших видів зловживання правом. Відшкодування відбувається у матеріальній формі та закріплюється за середньою заробітною платою адвоката у цьому місті і відраховується за кількість годин, потрачених на судові засідання, які були затягнуті, та відповідний час на ознайомлення із справою. Також, враховується час на транспортування до суду та час на заповнення та подання відповідних процесуальних документів.

Питання про можливе зловживання особами, які беруть участь у справі, своїми процесуальними правами, має розглядатися судом.

Ігнорування судом відповідних заяв сторін може в подальшому стати підставою для скасування винесеного судового рішення. Однак, незважаючи на простоту та законодавчо визначену ідентифікацію зловживань процесуальними правами, на жаль, наразі більшість суддів неохоче виконують свій обов'язок щодо вжиття заходів для запобігання зловживанням та застосування до учасників процесу, які їх припустилися, заходів впливу, визначених процесуальними кодексами. В результаті цього недобросовісні учасники процесу продовжують використовувати механізм судового захисту, порушуючи права та законні інтереси інших осіб, що суперечить публічними інтересами щодо забезпечення ефективного правосуддя [3].

До методики виявлення зловживання цивільно-процесуальними правами слід віднести логічне застосування права, але із наявними ознаками затягування справи. Часто практикуючі судді та сторони, що беруть участь в судовому процесі, стикаються з проблемою – інша сторона, здається, затягує розгляд справи.

Наприклад, нявка у судові засідання, в зв'язку з чим його відкладають, або – з формальних причин клопотання про відкладення розгляду тощо.

З одного боку, такі дії можна розцінити як реалізацію процесуальних прав сторони – адже чинне законодавство не накладає обмежень на кількість заяв тих чи інших клопотань, і до того ж, часто для захисту своєї позиції потрібно надавати нові докази, які іноді неможливо отримати швидко. З іншого боку, подібну поведінку може бути витлумачено як зловживання процесуальним правом – на це нерідко вказують суди при розгляді справ. Базою для методики виявлення є загальнонаукові та психологічні методи, за допомогою яких суд вирішує питання, щодо відповідності обґрунтованості застосування певних прав у судовому цивільному процесі.

Особливим врахуванням правильності та недопустимості зловживання є визначення суддею цієї процесуальної дії за такими критеріями: належність, допустимість, обґрунтованість, достовірність, достатність. Належність передбачає, що це процесуальні дії (бездіяльність), які стосуються предмета позову (заяви) та мають значення щодо правильного та справедливого розгляду. Допустимість – передбачає відсутність порушення процесуального права та процесуальних звичаїв. Обґрунтованість – полягає у достатніх підставах та наявних доказах відповідних процесуальних дій. Достовірність – полягає у тому, що на підставі процесуальних дій та

відповідних аргументацій щодо них можливо встановити тактику учасників судового процесу.

Наявність у сторін доказів, але затягування із їх подачею слід називати зловживанням, бо даний вид веде до затягування справи, якщо у розумні строки вони не подані до суду.

На перший погляд, здається очевидним: якщо більшість клопотань сторони направлено або на призупинення справи, або на відкладення судового розгляду, то сторона намагається затягнути процес. Наприклад, зловживанням можуть вважати ситуацію, коли практично усі клопотання подано виключно в судових засіданнях, без докладання якихось доказів, вони супроводжуються проханням про надання часу для остаточного формування правової позиції у справі, а також зібрання необхідних доказів. З іншого боку, на думку деяких судів, дії сторін та їх представників, які виявляються в неодноразовому відкладенні судових розглядів, не можна визнати такими, що відносять до зловживання. Маються на увазі такі дії, як заявлення клопотань про надання сприяння в збиранні та витребування доказів, про відкладення судового засідання з огляду на відсутність учасників процесу, вимагання виклику й допиту свідків, зміна заявлених позовних вимог.

Суди вважають, що використання стороною у справі своїх процесуальних прав не може свідчити про затягування судового розгляду, а також про вину даної сторони у збільшенні терміну розгляду справи. Таку різницю в позиціях можна пояснити тим, що деякі суперечки відрізняються складністю, а значить, для їх вирішення потрібно повне, всебічне та об'єктивне дослідження справи – у цих випадках додаткові клопотання сторін зазвичай не вважаються зловживаннями.

Але в умовах розширення процесуальних можливостей учасників процесу, іноді – пасивності суду, відсутності фактичної рівноправності сторін та традицій змагальності складаються сприятливі умови для зловживань процесуальними правами [3]. В результаті таких дій спотворюється суть правосуддя — учасники процесу використовують механізм судового захисту для порушення прав та інтересів інших осіб, що суперечить публічним інтересам з організації ефективного та справедливого судового процесу.

Висновки. Таким чином, зловживання процесуальними правами є серйозною проблемою, що стоїть на шляху розвитку ефективної моделі правосуддя. Можна охарактеризувати юридичну конструкцію зловживання правом, виділивши його характерні основні ознаки: 1) це

форма прояву імперативності в цивільному-процесуальному праві; 2) це міжгалузевий правовий принцип; 3) це елемент механізму правового регулювання, сформульований у вигляді імперативної цивільно-правової норми-принципу, закріпленій у ст. 2 ЦПКУ; 4) змістом даної імперативної заборони виступає вказівка на юридичну неприпустимість певного варіанту поведінки, яка має властивості об'єктивності і суб'єктивності; 5) зовнішня форма вираження у вигляді правового звичаю; 6) служить основою для подолання прогалин у праві та законодавстві; 7) наявність цього права у законодавстві; 8) реалізація цього права; 9) наявність негативних наслідків та відсутність санкцій за наявну шкоду; 10) наявність умислу – завдати шкоду своїми правами; 11) протиправність не помітна. До факультативних ознак слід віднести: 1) встановлення факту зловживання компетентним органом; 2) необґрунтованість правомірних дій.

Отже, зловживання цивільно-процесуальними правами – це діяння особи, яке має вид правової поведінки, але ознаки протиправної поведінки, по-друге, чим більше буде вироблена судова практика щодо застосування штрафів та можливого їх підвищення, тим більше сторони будуть зацікавлені у швидкості та добросовісному вирішенні справи, а не затягуванні її. Діяння, що є зловживанням цивільно-процесуальним правом, неможливо визначити виключним переліком та заборонити їх, але слід зобов'язати обґрунтовувати дії, що є вираженням суб'єктивного процесуального права. Теоретико-правова модель, що протидіє появі все більш різноманітних форм несумлінної поведінки осіб, які беруть участь у справі, передбачає розширені правові можливості суду дисциплінувати і впливати на процесуальну поведінку осіб, які беруть участь у справі, та існування дієвої системи санкцій процесуально-правового та матеріально-правового характеру.

Активна роль суду повинна зводитися лише до контролю за законністю змагання осіб, які беруть участь у справі, і не може нейтралізувати принципів диспозитивності та змагальності. Особливістю санкцій за зловживання процесуальним правом є поєднання процесуально-правових і матеріально-правових заходів впливу на особу, яка зловживає своїми процесуальними правами. При цьому, за своєю правовою природою, санкції процесуально-правового характеру є заходами процесуального примусу, в той час як санкції матеріально-правового характеру (штрафні та компенсаційні) є заходами відповідальності. До особи, що зловживає процесуальним правом, мають бути застосовані як заходи процесуального примусу, так і заходи

відповідальності. Однак процесуально-правова специфіка заходів захисту сама по собі передбачає, що заходи захисту є пріоритетними перед заходами відповідальності, що мають матеріально-правовий характер.

Отримані в результаті дослідження висновки спрямовані на подальший розвиток розроблення певної методики виявлення судом зловживання цивільно-процесуальним правом, а також на вдосконалення нормотворчої і правозастосовної діяльності, пов'язаної зі створенням ефективного і доступного правосуддя у цивільних справах, що забезпечує належний захист прав і законних інтересів громадян та їх організацій.

Список використаних джерел

1. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации: від 14.11.2002 № 138-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39570/ (дата звернення: 12.04.2020).

2. Гражданско-процесуальный кодекс Республики Беларусь (чинна редакція на 01.04.20.) // ВСПБ. URL: <http://kodeksy.by/grazhdanskiy-processualnyy-kodeks> (дата звернення: 12.04.2020).

3. Лазовський О. Зловживання процесуальними правами: нові тренди та шляхи боротьби. *Юридична газета*. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/sudova-praktika/zlovzhivannya-procesualnimi-pravami-novi-trendi-ta-shlyahi-borotbi.html> (дата звернення: 13.04.2020).

4. Мельник А. Проблема злоупотребления правом в корпоративных конфликтах. *Юридическая практика*. 2005. № 19. URL: https://pravo.ua/articles_category/vypusk-19-385 (дата звернення: 12.04.2020).

5. Полянський Т. Т. Зловживання процесуальними правами: юридичні засоби попередження та можливості їх удосконалення. *Вісник Національної академії правових наук України*. 2014. № 3. С. 31–38.

6. Рясенцев В. А. Условия и юридические последствия отказа в защите гражданских прав (к ст. 5 Основ гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик). *Советская юстиция*. 1962. № 9. С. 7–8.

7. Тулякова М. А. Злоупотребление правом: концептуальные характеристики. *Актуальні проблеми політики*. Вип. 17. 2003. С. 211–214.

8. Цивільний процесуальний кодекс України: чинне законодавство із змінами та допов. станом на 2 квітня 2020 року: Офіц., текст. К.: Алерта, 2020. 240 с.

9. Цивільно-процесуальний кодекс Литовської Республіки (чинна редакція на 01.04.20.) wipolex. 2018. URL: https://www.wipo.int/wipolex/ru/text.jsp?file_id=202107. (дата звернення: 12.04.2020).

10. Planiol M. *Traiteelementaire de droit civil*. 10^e ed. Paris, L.G.D.J., 1932. Tome II, № 871. 928 с.

ЗМІСТ

Вступне слово від редакційної колегії3

РОЗДІЛ 1. Місце і роль соціально-гуманітарних наук у розвитку суспільства.....11

1. Костенко Р. В. Формування історичної свідомості майбутніх фахівців у процесі професійної підготовки.....12
2. Пьохов В. М., Пьохова С. В. Сучасний стан світової екології і України: глобальні проблеми та шляхи подолання.....16
3. Ярема В. В. Особливості організації підготовки майбутніх офіцерів морської піхоти до наставницької діяльності.....24
4. Домбровський О. І. Трансформація поглядів на розбудову Збройних Сил часів Української Центральної Ради.....27
5. Домбровська Л. Ф. До питання ідейно-поетичної спадщини Т. Г. Шевченка31
6. Кузнецов М. С. Про відкриття українського ринку сільгоспугідь (есе).....35
7. Золотарьова О. А., Клименко С. В. Сучасні проблеми науки трудового права у контексті реформування трудового законодавства України39
8. Літвінова І. О., Хлизова Н. І., Грибкова (Шмідт) Є. О. Гуманітаризація освіти як важливий ресурс суспільного розвитку.....48
9. Каракасіді О. Ф., Грицик В. Ю., Золотарьова О. А. Реалізація антикорупційної політики в ДПСУ56
10. Перов А. П. Правове регулювання системи професійного навчання та підвищення компетенції державних службовців України.....62
11. Репнова Т. П., Загороднюк О. В., Циганов Є. А. Психологічні аспекти самореалізації соціально вразливих категорій молоді, економічно постраждалих в умовах карантину через поширення епідемії Covid-1965
12. Золотарьова К. С. Нове корейське кіно: національна естетика, універсальні змісти72
13. Куз С. М. Сучасні реалії національно-патріотичного виховання молоді України на рівні місцевого самоврядування.....79

РОЗДІЛ 2. Дослідження проблем ринку, економіки та екології.....83

1. Лисюк В. М. Наука: у пошуку шляхів розвитку національної економіки (ІПРЕЕД НАНУ – 50 років)84
2. Нікішина О. В. Логістика доданої вартості у ринковому вимірі.....98
3. Топалова І. А. Взаємодія суб'єктів регіональної економічної системи на засадах цифровізації109
4. Тараканов М. Л., Буюклі-Таран Т. П. Проблемні питання подолання логістичних розривів у системі товарних ринків116
5. Антонюк П. О. Агропродовольча продукція в товарному експорті Одеської області128
6. Лозова Т. П. Інноваційний розвиток ринку плодів та ягід в Україні130
7. Скопцов К. В. Пошук альтернативної стратегії для морського торговельного порту «Південний»140

РОЗДІЛ 3. Дослідження проблем сучасного управління 149

1. Марушак В. П. Управління у становленні та розвитку держави і економіки150
2. Крамський С. О., Боган С. М., Шмідт Є. О., Непомнящий М. І. Проект створення та функціонування програми співпраці туристичної та музейної індустрії в Одеському інституті ПрАТ «ВНЗ» МАУП»...159
3. Крамський С. О., Джугелі Г. Д. Концептуальний підхід з управління портфелями проектів та програмою «Portfolio Selection 3.1.».....167
4. Боденчук Л. Б., Гуцулюк А. В. Використання інструментів фінансового менеджменту для вдосконалення маркетингових стратегій підприємства180
5. Мурашко І. С., Гуцан М. Р. Конкурентні переваги підприємства.....189
6. Іванов Олександр. Критичні роздуми на тему організації протидії пандемії COVID-19 в США (есе російською).....197
7. Куля І. Ф., Станєва Т. Ф. Мотивація і стимулювання працівників в організації201
8. Ліпова О. Л. Методологічні основи забезпечення продовольчої безпеки країни212

9. Куля І. Ф., Бондаренко Ж. Г. Формування іміджу в організації.....	215
10. Шведова К. В., Рибак О. М. Діджиталізація у банківському секторі України	222
11. Приходько О. Ю., Карликова Д. І. Формування іміджу компанії: світовий та вітчизняний досвід	230
12. Приходько О. Ю., Сікорська Л. О. Історичні аспекти формування Public Relations	240
13. Боденчук С. В., Філімонова Т. М. Методика аналізу фінансової звітності банків.....	248
14. Стець В. В. Принцип основного союзника в державному управлінні кібербезпекою України	256
15. Даки Н. І., Погребний О. О. Система підвищення кваліфікації персоналу.....	260

РОЗДІЛ 4. Студентські наукові статті.....266

1. Гончарова І. Р. Психологічні особливості особистості засуджених	267
2. Домбровський О. Я. Митний режим ввезення (вивезення) у контексті змін Митного кодексу України	273
3. Кузьмініх А. Ю. Зловживання процесуальними правами у цивільному судочинстві України.....	277

THE CONTENTS

Introductory article3

THE 1 SECTION. The place and role of the social sciences in the development of society11

1. Kostenko R. V. Formation of historical consciousness of future specialists in the process of professional training12
2. Piokhov V. M., Piokhova S. V. The current state of the world ecology and Ukraine: global problems and ways of overcoming16
3. Yarema V. V. Features of the organization of training of future Marines officers for mentoring activity.....24
4. Dombrov's'kyi O. I. Transformation of views on the development of the Armed Forces of the times of the Ukrainian Central Council27
5. Dombrov's'ka L. F. On the question of ideological and poetic heritage of T. G. Shevchenko31
6. Kuznetsov M.S. On the opening of the Ukrainian land market (essay).....35
7. Zolotarova O. A., Klymenko S. V. Modern problems of the science of labor law in the context of reforming the labor legislation of Ukraine39
8. Litvinova I. O., Khlyzova N. I., Grybkova (Schmidt) E. O. Humanitarianization of education as an important resource of social development.....48
9. Karakasidi O. F., Grytskyk V. Yu., Zolotarova O. A. Implementation of anti-corruption policy in the State Border Service of Ukraine.....56
10. Perov A. P. Legal regulation of the system of vocational training and increasing the competence of civil servants of Ukraine62
11. Repnova T. P., Zagorodniuk O. V., Tsyganov E. A. Psychological aspects of self-realization of socially vulnerable categories of young people economically affected by quarantine due to the spread of Covid-19 epidemic.....65
12. Zolotarova K. S. New Korean cinema: national aesthetics, universal content72
13. Kuz S. M. Modern realities of national-patriotic upbringing of youth of Ukraine at the level of local self-government.....79

THE 2 SECTION. Research on the problems of market, economy and ecology83

1. Lyssyuk V. M. Science: in search of ways of development of national economy (IPREED NASU – 50 years)	84
2. Nikishina O. V. Logistics added thoughts on market development... ..	98
3. Topalova I. A. Interaction of subjects of regional economic system on the basis of digital systems	109
4. Tarakanov M. L., Buyukli-Taran T. P. Problem Issues of Overcoming Logistic Gaps in Production of Commodity Markets	116
5. Antonyuk P. O. Agro-food products in commodity export of Odessa region	128
6. Lozova T. P. Innovative sales of fruits and berries in Ukraine	130
7. Skoptsov K. V. Searching for alternative strategies for the sea trading port «Southern»	140

THE 3 SECTION. Research of problems of modern management149

1. Marushchak V. P. Management in the formation and development of the state and economy	150
2. Krams'kyy S. O., Bogan S.M., Schmidt E.A., Nepomnyashchyy M. I. Project of creation and operation of the program of cooperation of tourist and museum industry at the Odessa Institute of PJSC «Higher Education «IRAPM ».....	159
3. Krams'kyy S. O., Dzhugeli G. D. Conceptual approach to project portfolio management and «Portfolio Selection 3.1.»	167
4. Bodenchuk L. B., Gutsulyuk A. V. Using financial management tools to improve the enterprise marketing strategies	180
5. Murashko I. S., Gutsan M. R. Competitive advantages of the enterprise.....	189
6. Ivanov Olexander. Critical reflections on the counteraction of the SOVID-19 pandemic in the USA (essay in Russian)	197
7. Kulya I. F., Staneva T. F. Motivation and stimulation of employees in the organization	201
8. Lipova O. L. Methodological bases of ensuring food security of the country	212
9. Kulya I. F., Bondarenko Zh. G. Formation of image in the organization.....	215

10. Shvedova K. V., Rybak O. M. Digitization in the banking sector of Ukraine	222
11. Prykhodko O. Yu., Karlikova D. I. Formation of company image: world and domestic experience	230
12. Prykhodko O. Yu., Sikors'ka L. O. Historical aspects of forming Public Relations	240
13. Bodenchuk S. V., Filimonova T. M. Methods of analysis of banks' financial statements	248
14. Stets V. V. Principle of the main ally in the state management of cybersecurity of Ukraine	256
15. Daki N.I., Pogrebnyy O. O. The system of personnel training	260

THE 4 SECTION. Student scientific works266

1. Goncharova I. R. Psychological features of the convicts personality.....	267
2. Dombrovs'kyy O. Y. Customs regime of import (export) in the context of changes of the Customs Code of Ukraine	273
3. Kuzminikh A. Yu. Abuse of procedural rights in Civil procedure of Ukraine.....	277

«Перспективні напрями розвитку наукової думки в XXI столітті»:
Зб. наук. праць за матеріалами Всеукр. наук.-практ. конф. до Дня науки України та з нагоди 50-річчя Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України (15 травня, 2020 р., м. Одеса) / Міжрег. Академія управління персоналом. Одеськ. ін-т. Інститут проблем ринку та ек.-екол. досліджень НАН України. Одеса: Лерадрук, 2020. 294 с.

Текст українською та російською мовами.

Анотація англійською мовою:

The Odesa Institute Inter-Regional Academy of Personnel Management (IRAPM)

Institute of market problems and economic and environmental research of NAS of Ukraine

«Perspective directions of the development of scientific thought in the XXI century»: Coll. of sciences works of materials All-Ukrainian scientific-pract. conf. on the Day of Science of Ukraine and on the occasion of the 50th anniversary of the Institute of Market and Economic and Environmental Research of the NAS of Ukraine (May 15, 2020, Odesa) / Inter-Regional Academy of Personnel Management. Odesa in-t / Institute of market problems and economic and environmental research of NAS of Ukraine. Odesa: Leradruk, 2020. 288 p.

Recommended for publication by the Academic Council of the OI IRAPM (Minutes № 7 of 22.04.2020).

Reviewer:

Butenko Anatoliy, doctor of Economics, professor, head of entrepreneurship development at the Institute for Market Problems and economic and environmental studies of the National Academy of Sciences of Ukraine

Dryshlyuk Igor, candidate of Law, docent, head of the department of criminal law, process and criminalistics Odesa National University named after I. I. Mechnikov

Zakharchenko Oleg, candidate of Science (Economics), docent, assistant professor of the department of marketing of Odesa State Academy of Engineering and Architecture

Editorial Board:

Karakasidi Olena, candidate of Public administration, PhD in Law IPA/AIDP, professor of International Personnel Academy, director of the Odesa Institute IRAPM

Kostenko Rostislav, doctor of Pedagogical sciences, professor, academician of International Personnel Academy, head of the department of general scientific, social and behavioral disciplines of the Odessa Institute IRAPM

Topalova Irina, candidate of Science (Economics), docent, corresponding member of the Academy of Economic sciences of Ukraine, professor of the ICA, senior researcher at the Institute for Market Problems and economic and environmental studies of the National Academy of Sciences of Ukraine

Piokhov Viktor, candidate of Law, docent, Head of the department of law disciplines of the Odessa Institute IRAPM, professor of the International Personnel Academy

Zolotarova Olena, associate professor of the department, deputy head of the department of law disciplines of the Odesa Institute IRAPM, assistant professor of International Personnel Academy, compiler, literary editor

Reports shall be submitted with the original manuscript Ukrainian or Russian.

The collection is intended for economists, managers, lawyers, political scientists, civil servants, psychologists, historians, cultural scientists, scientific and scientific-pedagogical workers, graduate students, undergraduates and students.

*Для листів – ОІ МАУП: вул. Чорноморського козацтва, 19,
м. Одеса, інд. 65003, e-mail: lenazolotaryova@ukr.net*

Наукове видання

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ НАУКОВОЇ ДУМКИ В XXI СТОЛІТТІ

Збірник наукових праць за матеріалами

Всеукраїнської науково-практичної конференції

до Дня науки України та з нагоди **50-річчя** Інституту
проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України

15 травня 2020 р.

Літературний редактор, упорядник – О. А. Золотарьова

Оригінал-макет, обкладинка – О. А. Золотарьова

*Фото на обкладинці та в збірнику – з фотоархіву редакції
збірника та ІПРЕЕД*

Випуск збірника здійснено за кошти авторів статей

Підписано до друку – 04.05.2020 р.

Гарнітура Times New Roman.

Папір офсетний. Формат 60X80/16

Обл. вид. 13.2 Ум. друк. арк. 18.4

Зам. № 30. Тираж 300 пр.

Видавництво ТОВ «Лерадрук»

Свідоцтво ДК № 2645 від 11.10.2006 р.

Адреса – вул. Європейська, 44, м. Роздільна, Одеська область,
інд. 67400.

Тел. моб. 050 911 1697

e-mail: leradruk@gmail.com