



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 3/2'2019

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних і юридичних наук

Наказ Міністерства освіти і науки України від 21 грудня 2015 р. № 1328 (економічні науки). Наказ Міністерства освіти і науки України від 11 липня 2016 р. № 820 (юридичні науки). Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Рішення Аудиторської палати України від 21.12.2017 № 353/10 (фахове видання з обліку та аудиту).

Журналу присвоєно міжнародний ідентифікаційний номер ISSN 2409-1944.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Таврійським національним університетом ім. В.І. Вернадського та Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол № 6 від 13 березня

2019 р.) та Вченою Радою Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (Протокол № 7 від 15 березня 2019 р.). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 27.03.2019

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт видавничої
справи

© "Аналітик", 2019
© "Економіка. Фінанси. Право",
2019

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес
центр"



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ECONOMICS FINANCES LAW

MONTHLY INFORMATIONAL AND ANALYTICAL JOURNAL

№ 3/2'2019

(issued from 1994)

ISSN 2409-1944

Journal is included in the list of scientific professional editions of Ukraine, which can be published results of dissertations for the degree of doctor and candidate (PhD).

Order of Ministry of Education and Science of Ukraine of 21 December 2015 № 1328 (economic sciences). Order of Ministry of Education and Science of Ukraine on July 11, 2016 № 820 (legal sciences). Order of Audit Chamber of Ukraine on 21 December 2017 № 353/10 (accounting and audit).

Certificate of registration of a series of KV № 21620-11520PR dated October 12 2015.

The journal has been assigned an International Identification Number ISSN 2409-1944.

Founders:

Audit firm "Analitik" jointly with Tavrian National University after V.I. Vernadskyi and the National Academy of Internal Affairs of Ukraine

Articles must pass

selection, internal and external review

Recommended for publication and dissemination through the Internet by the Academic Council of the National Academy of Internal Affairs of Ukraine (Protocol № 6 dated March 13, 2019) and the Academic Council of the Tavrian National University after V.I. Vernadskyi (Protocol № 7 dated March 15, 2019). Full or partial reprint

of the materials of the journal is allowed only with the consent of the editorial office.

The authors are responsible for the selection and presentation of the facts. The content and authenticity of the advertisement is the responsibility of the advertiser.

Signed for print 27.03.2019

Format 60/84/8

Publication – 250 copies

Address of the editorial office: 01001, Kyiv,
Khreshchatyk str., 44

Phones: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Fax: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Web: www.efp.in.ua



*The subject of
publishing*

© "Analitik", 2019
© "Economics. Finances. Law",
2019

Typography: LLC "International Business
Center"

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Бутинець Тетяна Анатоліївна, д.е.н., професор, головний науковий співробітник Наукової лабораторії з проблем кримінальної поліції навчально-наукового інституту № 1 Національної академії внутрішніх справ, м. Київ

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Бондар Валерій Петрович, д.е.н., керуючий партнер аудиторської фірми "HLB UKRAINE", член Ради Аудиторської палати України, член ФІБАУ

Величко Олена Георгіївна, радник першого віце-прем'єра міністра України – Міністра економічного розвитку і торгівлі України

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Даций Олександр Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської та страхової справи Міжрегіональної Академії управління персоналом (МАУП), Заслужений працівник освіти України

Іванюта Василь Фалімонович, д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту Полтавського університету економіки і торгівлі

Клименюк Микола Миколайович, д.е.н., професор, завідувач кафедрою менеджменту та міжнародних економічних відносин Навчально-науковий інститут управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського

Левченко Валентина Петрівна, д.е.н., член Ради нагляду за аудиторською діяльністю Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю, директор ВІПО «Спілка аудиторів України»

Манцевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент, вчений секретар Державного підприємства «Науково-дослідний і проектний інститут містобудування»

Невелєв Олександр Михайлович, д.е.н., доцент

Потішняк Олена Миколаївна, д.е.н., доцент, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільськогосподарства імені Петра Василенка

Прухівський Володимир Геннадійович, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

Редько Олександр Юрійович, д.е.н., перший проректор з науково-педагогічної роботи, професор, академік НАСОНА

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування, Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України «Ніжинський агротехнічний інститут»

Ткаченко Сергій Анатолійович, д.е.н., доцент, в.о. ректора Вищого навчального закладу "Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»"

Царенко Оксана Вячеславівна, д.е.н., професор, завідувач кафедрою обліку та аудиту, Навчально-науковий інститут управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського

Керівник редакційної колегії з правових наук:

Константинов Сергій Федорович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри адміністративної діяльності НАВС

Члени редакційної колегії з правових наук:

Бичкова Світлана Сергіївна, д.ю.н., професор, завідувач кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ, полковник поліції

Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри оперативно-розшукової діяльності Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України, полковник поліції

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор, Київський кооперативний інститут бізнесу і права, економіко-правовий коледж, кафедра права

Джужа Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Клименко Олена Вікторівна, д.н.держ.упр., к.ю.н., доцент, завідувач кафедрою конституційного і міжнародного права Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, провідний науковий співробітник наукової лабораторії з проблем досудового розслідування навчально-наукового інституту № 1

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, член відділу цивільно-правових наук Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України, заслужений діяч науки і техніки України

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н., доцент, професор кафедри цивільного та кримінального права і процесу Чорноморський національний університет імені Петра Могили

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри конституційного, адміністративного права та соціально-гуманітарних дисциплін, Інститут права та суспільних відносин Університету "Україна". Заслужений юрист України.

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління Аудиторської фірми "Аналітик", Заслужений юрист України

Технічний редактор: Куцяк Олександр Анатолійович

Випусковий редактор: Туманян Анна Оганесівна

Head of the Editorial Board of Economic Sciences:

Butynets Tetiana Anatoliivna, Dr. Economics, Professor, Chief Scientist of the Scientific Laboratory for Criminal Police of the Educational and Scientific Institute № 1 of the National Academy of Internal Affairs, Kyiv

Members of the editorial board of Economic Sciences:

Bondar Valerii Petrovych, Dr. Economics, managing partner of the audit firm "HLB UKRAINE", member of the Board of the Audit Chamber of Ukraine, member of the Ukrainian Federation of Professional Accountants and Auditors

Velychko Olena Heorhiivna, Advisor to the First Vice Prime Minister of Ukraine - Minister of Economic Development and Trade of Ukraine

Vinichenko Ihor Ivanovych, Dr. Economics, Professor, Head of the Economic Theory and Economics of Rural Economy Department of the Dnipro State Agrarian and Economic University

Datsii Oleksandr Ivanovych, Dr. Economics, Professor, Head of the of Finance, Banking and Insurance Department of the Interregional Academy of Personnel Management (IAPM), Honored Worker of Education of Ukraine

Ivaniuta Vasyi Falymonovych, Dr. Economics, Associate Professor, Professor of the Management Department, Poltava University of Economics and Trade

Klymenyuk Mykola Mykolaiovych, Dr. Economics, Professor, Head of the Management and International Economic Relations Department of Educational and Scientific Institute of Management, Economics and Nature Management of the Taurian National University after V.I. Vernadskyi

Levchenko Valentyna Petrivna, Dr. Economics, member of the Supervisory Board for audit activity of the Authority public oversight for audit activity, Director of the All-Ukrainian Professional Non-Governmental Organization "Union of Auditors of Ukraine"

Mantsevych Yurii Mykolaiovych, Dr. Economics, Associate Professor, Scientific Secretary of the State Enterprise "Research and Design Institute of Urban Development"

Neveliev Oleksandr Mykhailovych, Dr. Economics, Associate Professor

Potyshniak Olena Mykolaivna, Dr. Economics, Associate Professor, Professor of the Production, Business and Management Department of the Kharkiv National Technical University of Agriculture after Petro Vasylenko

Prushkivskiy Volodymyr Hennadiiovych, Dr. Economics, Professor, First Vice-Rector of the Zaporizhia National Technical University

Redko Oleksandr Yuriiiovych, Dr. Economics, First Vice-Rector for the scientific and pedagogical work, Professor, Academician of National Academy of Statistics, Accounting and Audit

Suk Petro Leonidovych, Dr. Economics, Associate Professor, Professor of the Accounting and Taxation Department of Separated Division of the National University of Bioresources and Natural Resources of Ukraine "Nizhyn Agrotechnical Institute"

Tkachenko Serhii Anatoliiovych, Dr. Economics, Associate Professor, acting Rector of the Higher Educational Institution "International Technology University "Mykolaiv Polytechnic"

Tsarenko Oksana Viacheslavivna, Dr. Economics, Professor, Head of the Accounting and Audit Department of Educational and Scientific Institute of Management, Economics and Nature Management of the Taurian National University after V.I. Vernadskyi

Head of the Editorial Board of Law Sciences:

Konstantinov Serhii Fedorovych, Dr. Law, Professor, Head of the Administrative Activity Department of the National Academy of Internal Affairs

Members of the editorial board of Law Sciences:

Bychkova Svitlana Serhiivna, Dr. Law, Professor, Head of the Civil Law and Process Department of the National Academy of Internal Affairs, Colonel of the Police

Vasylynychuk Viktor Ivanovych, Dr. Law, Professor, Professor of the Operational and Investigating Department of the National Academy of Internal Affairs, Honored Lawyer of Ukraine, Colonel of the Police

Hlushkov Valerii Oleksandrovych, Dr. Law, Professor, Kyiv Cooperative Institute of Business and Law, Economics and Law College, Law Department

Dzhuzha Oleksandr Mykolaiovych, Dr. Law, Professor, Chief Scientist of the Research and Development work organization Department of the National Academy of Internal Affairs, Honored Lawyer of Ukraine

Klymenko Olena Viktorivna, Dr. Public Administration, PhD Law, Associate Professor, Head of the Constitutional and International Law Department of the Taurian National University after V.I. Vernadskyi

Kopan Oleksii Volodymyrovych, Dr. Law, Professor, Lead Researcher of the Pre-trial Investigation Problems Scientific Laboratory of the Educational-Scientific Institute № 1

Luts Volodymyr Vasylovych, Dr. Law, Professor, member of the Civil Law Sciences Department of the Private Law and Entrepreneurship Research Institute after Academician F.H. Burchak of National Academy of Legal Sciences of Ukraine, Honored Worker of Science and Technology of Ukraine

Ozerskyi Ihor Volodymyrovych, Dr. Law, Associate Professor, Professor of the Civil and Criminal Law and Process Department of Black Sea National University after Petro Mohyla

Frytskyi Yurii Olehovych, Dr. Law, Professor, Head of the Constitutional, Administrative Law and Social and Humanitarian disciplines Department, Law and Public Relations Institute of the "Ukraine" University, Honored Lawyer of Ukraine

Chief Editor

Holovach Volodymyr Volodymyrovych, PhD Law, Head of the Board of the Audit Firm "Analitik", Honored Lawyer of Ukraine

Technical editor: Kutsiak Oleksandr Anatoliiovych

Issue Editor: Tumanian Anna Ohanesivna

ЗМІСТ

М.М. ДАНИЛЮК. Джерела фінансування місцевого економічного розвитку	6
К.А. БАРТАШУК. Договір дистанційної купівлі-продажу: поняття, сутність, правове регулювання	9
А.В. ФАЛЮТА, Я.І. ПАСЬ. Управління розвитком банківського бізнесу: термінологія і систематизація ...	15
К.В. ФІЛАТОВА. Визнання майна фізичної особи-підприємця об'єктом спільної сумісної власності подружжя і предметом поділу	20
Г.І. СВИДЛО. Статистична оцінка освітньої міграції: загрози та перспективи	24
Г.С. ГУРІНА. The strategic potential of an enterprises as a special economic category	29
Ю.М. МЕЛЬНИК. Теоретичні основи методів національної промислової політики та механізми впливу ...	32
Ю.О. МОРЩАВКА. Концептуальні основи забезпечення стратегії розвитку видавничої галузі	37

CONTENTS

M.M. DANYLIUK. Sources of financing local economic development	6
K.A. BARTASHUK. The distance agreement of purchase and sale: concept, essence, legal adjustment	9
A.V. FALIUTA, Y.I. PAS. Banking business development management: terminology and systematization	15
K.V. FILATOVA. Property for recognition of a natural person-entrepreneur the object of common joint ownership of spouses and subject to division	20
H.I. SVYDLO. Statistical estimation of educational migration: threats and perspectives	24
G.S. GURINA. The strategic potential of an enterprises as a special economic category	29
Y.M. MELNYK. Theoretical basis of methods of national industrial policy and mechanisms of influence	32
Y.O. MORSHCHAVKA. Conceptual basis of promoting the development strategy of the publishing industry ...	37

ДАНИЛЮК
Марія Миколаївна
malculum@ukr.net

УДК 336.3

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

к.е.н., викладач, Тернопільський
національний економічний
університет

SOURCES OF FINANCING LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT

DANYLIUK Mariia Mykolayivna – Candidate of Economic Sciences, lecturer, Ternopil National Economic University

Стаття присвячена питанням місцевих запозичень та їх ролі у фінансуванні економічного розвитку регіонів. Розглянуто питання стосовно випуску облігацій місцевих позик, визначено їх основні форми та роль на ринку місцевих запозичень. Зазначено переваги здійснення місцевих запозичень. Наголошено на основних проблемах, що перешкоджають становленню та розвитку ринку місцевих запозичень, окреслено шляхи їх вирішення з метою перетворення даного ринку на інструмент забезпечення місцевого економічного розвитку.

* * *

Статья посвящена вопросам местных заимствований и их роли в финансировании экономического развития регионов. Рассмотрен вопрос о выпуске облигаций местных займов, определены их основные формы и роль на рынке местных заимствований. Отмечено преимущества осуществления местных заимствований. Отмечено основные проблемы, препятствующие становлению и развитию рынка местных заимствований, намечены пути их решения с целью превращения данного рынка в инструмент обеспечения местного экономического развития.

* * *

Introduction. In recent years, the need to find additional financial resources by local self-government bodies in the context of the lack of instability in the sources of their formation has become especially urgent. Inadequate budget financing of cities and regions of Ukraine will intensify the problem of attracting the necessary resources from other sources. Under these circumstances, local budgets should use the opportunities of the securities market through the issuance of local bonds.

Purpose. The purpose of the work is to identify areas and measures to improve the system of local borrowing as a source of financing for local economic development.

Results. The article is devoted to issues of local borrowing and their role in the formation of financial resources of local authorities. Municipal borrowing is an important source of financial security of local government development and a powerful financial tool that helps to solve current and long-term problems connected with the financing of budget expenditures. We analyzed the problem of the issuance of bonds of local loans and the determining of their role in the local borrowings market. It is specially noted the main problems, which hinder the establishment and the development the market of local borrowings and the solutions to transform the market of local borrowings into the instrument of the resource support of the regional development.

Conclusion. Local borrowing should only play a positive role in the development of the regional economy. Increasing the role of local budgets will make it possible to use borrowed funds more efficiently, to direct domestic producers to support them, to stimulate them in addition to obtaining financial resources in order to enter external markets, which will ultimately contribute to the overall economic revival of territories.

Ключові слова: місцеві запозичення, облігації місцевих позик, фінансові ресурси, фінансовий ринок, місцевий економічний розвиток

Ключевые слова: местные заимствования, облигации местных займов, финансовые ресурсы, финансовый рынок, местное экономическое развитие

Keywords: local loans, local borrowing, local bonds, financial market, local economic development

ВСТУП

Доходи бюджетів значної частини регіонів і міст не забезпечують необхідного обсягу фінансових ресурсів для вирішення завдань їх перспективного розвитку. Для багатьох з них практично єдиним джерелом розвитку є механізм фінансування, заснований на трансфертах та дотаціях. Однак, кошти, отримані таким чином, як правило, скеровуються на вирішення соціальних проблем, тобто фактично на поточні витрати, а не на інвестиції. Це визначає гостру потребу регіонів у припливі позикового капіталу з метою забезпечення економічного розвитку, створення сучасної інфраструктури та підвищення якості життя населення.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні напрямів та заходів з удосконалення системи місцевих запози-

чень як джерела фінансування місцевого економічного розвитку.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи стали нормативно-правові акти та наукові публікації провідних вітчизняних вчених. Під час проведення дослідження застосовано методи аналізу, порівняння, узагальнення, системного підходу, абстрагування та групування.

РЕЗУЛЬТАТИ

Основна мета місцевого економічного розвитку це забезпечення високої якості життя та задоволення соціальних і економічних потреб населення, що передбачає стимулювання розвитку економіки регіону, створення нових робочих місць, збільшення податкової

бази, розширення можливостей для певних видів економічної діяльності, в яких зацікавлені місцеві громади.

Недостатність бюджетного фінансування активізує проблему залучення необхідних ресурсів з інших джерел. Посилення ролі органів місцевого самоврядування у створенні фінансової бази регіонального розвитку, нарощення фінансового потенціалу територій полягає у використанні інструментів регулювання економічного розвитку, зокрема місцевих позик.

Місцеві запозичення являють собою сукупність відносин між органом місцевого самоврядування та фізичними і юридичними особами, що передбачають залучення коштів від юридичних і фізичних осіб та виникнення боргових зобов'язань органу місцевого самоврядування як позичальника грошових коштів чи гаранта.

Залежно від способу здійснення запозичень розрізняють такі їх основні форми: кредити, що залучаються від банківських та інших фінансових установ; облігаційні позики, що передбачають емісію муніципальних облігацій; вексельні позики, що передбачають емісію короткострокових казначейських векселів та казначейських зобов'язань [1, С. 99].

Джерела фінансування місцевого економічного розвитку ніколи не залишаються незмінними або універсальними, вони формуються, змінюються і застосовуються залежно від сукупного впливу всіх факторів регіонального розвитку, які є різними в певний час і на різних територіях. Відповідно до світової практики з розвитком держави і суспільства значна частина функцій державного управління делегується в регіони, оскільки на саме на регіональному рівні краще проходять узгодження державних і місцевих інтересів.

Для забезпечення економічного розвитку кожного регіону повинен використовуватися комплекс взаємодоповнюючих інструментів, які комбінуються і адаптуються до регіональних особливостей, а також відповідають ресурсним і організаційним можливостям регіону [2, С. 755].

Місцеві запозичення є розповсюдженим інструментом залучення фінансових ресурсів для реалізації проектів місцевого економічного розвитку. Практика здійснення органами місцевого самоврядування місцевих запозичень як інструменту використання внутрішнього капіталу регіону не є новою для України. За їх допомогою органи місцевого самоврядування можуть отримати доступ до внутрішніх та зовнішніх ринків капіталу.

Серед усіх відомих форм місцевих запозичень найбільш вагому роль у фінансуванні проектів місцевого економічного розвитку займають місцеві облігаційні позики. Облігаційна позика як механізм фінансування місцевого економічного розвитку передбачає розміщення місцевими органами влади облігацій на внутрішньому чи зовнішньому фондовому ринку на умовах строковості, платності та поворотності. Облігаційні позики є одним із важливих інструментів фінансування пріоритетних суспільних потреб, таких як розвиток систем електропостачання, водопостачання та водовідведення, транспортних мереж, будівництво житла, закладів освіти, охорони здоров'я.

Місцеві облігаційні позики історично є традиційним способом задоволення фінансових потреб органів

місцевої влади, а значимість ринку муніципальних цінних паперів як складової частини фінансового сектора будь-якої національної економіки підтверджується більш ніж віковим досвідом. У світовій практиці боргові зобов'язання місцевих органів влади випускаються як для фінансування видаткової частини місцевих бюджетів, так і для здійснення конкретних інвестиційних проектів, пов'язаних, головним чином, з капітальними вкладеннями в об'єкти економічної та соціально-культурної сфери. Подібна можливість залучення грошових ресурсів давно успішно апробована у промислово розвинених країнах і при вмілому застосуванні є найбільш швидким способом акумуляції коштів для вирішення фінансових проблем регіонів. Багато видів таких цінних паперів існують десятиками років і вважаються надійними фінансовими інструментами для розміщення інвесторами вільних грошових коштів.

Практика успішного управління місцевими фінансами показує, що тільки регулярна емісія муніципальних цінних паперів різних типів, розрахованих на різних інвесторів, з різною цільовою функцією, з різним забезпеченням, взаємно доповнюють один одного під час обігу на первинному і вторинному ринках, що поєднується з комплексом бюджетних заходів і використанням цільових кредитних ліній, здатна привести до відчутного оздоровлення фінансової системи регіону [3, С. 102]. При цьому отримання прибутку самим емітентом, як правило, не є безпосередньою кінцевою метою залучення місцевих облігаційних позик, так як з його допомогою вирішуються не лише завдання зниження поточного навантаження на видаткову частину бюджету, а також фінансування ефективних місцевих інвестиційних проектів, суспільно значущих для регіону.

Стабілізація економічної ситуації в регіоні та розвиток в ньому соціально-економічної сфери значною мірою залежать від можливості і здатності влади залучати додаткові джерела фінансування витрат. Ефективний, добре спланований механізм регулювання державного боргу у даному випадку є основним фактором розвитку системи запозичень у регіоні. При цьому основним напрямком підвищення ефективності в довгостроковому плануванні необхідно визнати якісний перехід від системи випуску короткострокових позик, спрямованих, насамперед, на забезпечення поточних витрат і скорочення дефіциту бюджету, до механізму стратегічного планування довгострокових цільових інвестиційних позик.

Одним з найважливіших аспектів розвитку механізму економічно обґрунтованих і ефективних запозичень повинна стати система якісної оцінки потреби бюджету у додаткових джерелах фінансування капітальних інвестиційних витрат. При цьому необхідною частиною такої оцінки є мінімізація витрат з обслуговування боргових зобов'язань оскільки це безпосередньо впливає на всі подальші позики.

Для забезпечення якісного контролю витрачання залучених коштів і розвитку системи регулювання ефективності місцевих позик необхідно на етапі планування бюджетних витрат, а, відповідно, і підготовки емісії облігацій, забезпечити механізм розподілу бюджетних витрат на поточні і цільові інвестиційні. Такий принцип і застосовується в ряді європейських

країн для затвердження на законодавчому рівні муніципальних цінних паперів як довгострокових інвестиційних інструментів. Використання європейського досвіду у вітчизняних умовах дозволить у найкоротші терміни сформувати механізм планування місцевих позик на ринку цінних паперів, що перешкоджає використанню їх як інструменту фінансування місцевого економічного розвитку.

Перевагами здійснення облігаційних позик для місцевих органів влади, економіки окремого міста та національної економіки є:

- збільшення ресурсів для фінансування зростаючих потреб в об'єктах інфраструктури (за рахунок коштів, залучених від розміщення облігацій, фінансування інфраструктурних проєктів здійснюється в коротший термін, ніж за рахунок поточних доходів);
- підвищення ринкової дисципліни місцевих органів влади (збільшення фіскальної прозорості, покращення бюджетного і фінансового менеджменту, а також здійснення належного контролю);
- розширення обсягів і структури фінансового ринку (випуск облігацій місцевих позик дозволяє диверсифікувати фінансовий ринок).

ВИСНОВКИ

Розвиток ринку місцевих запозичень значною мірою залежить від загальноекономічної ситуації, рівня розвитку ринку капіталів і доступності інвестицій приватних осіб в фінансові інструменти. Особливо актуальними облігації місцевих позик можуть бути у регіонах з високою нормою заощаджень населення, де не повною мірою використовується потенціал населення як можливого кредитора місцевих органів влади. Водночас збільшення обсягу залучених коштів свідчить про зростання довіри не тільки до фінансових і банківських установ, а й загалом до держави. Розвиток ринку місцевих запозичень може стати необхідним джерелом фінансових ресурсів для забезпечення місцевого економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Брязкало А.Є. Місцеві запозичення як джерело формування фінансових ресурсів органами місцевого самоврядування. *Економіка та держава* 2016. № 3. С. 98-101.
2. Конєва І.І. Формування та використання місцевих бюджетів України в умовах децентралізації. *Економіка і суспільство*. 2018. Випуск № 16. С. 751-757.
3. Кучінка Т.В. Реформування місцевого самоврядування в системі антикризового управління соціально-економічним розвитком Закарпатської області. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2018. Серія Економіка. Випуск 1(9). С. 98-104.
4. Матвейєва О.Ю., Мунько А.Ю. Розширення можливостей органів місцевого самоврядування щодо фінансового забезпечення розвитку регіонів. *Теорія та практика державного управління*. 2015. № 4 (51). С. 138-145.
5. Квасниця О. Практика та проблематика здійснення місцевих запозичень в Україні. *Світ фінансів*. 2015. № 4. С. 104-116.

References

1. Bryazkalo A.Ye. Local borrowing as a source of financial resources creation by local government bodies. *Economy and state*. 2016. № 3. pp. 98-101. (in Ukrainian).
2. Konyeva I.I. Formation and use of local budgets of Ukraine in conditions of decentralization. *Economics and Society*. 2018. Issue № 16. pp. 751-757. (in Ukrainian).
3. Kuchinka T.V. Reform of local self-government in the system of crisis management of socio-economic development of the Zakarpattia oblast. *Scientific herald of Mukachevo State University*. 2018. Series Economics. Issue 1 (9). pp. 98-104. (in Ukrainian).
4. Matveyeva O.Y., Munko A.Y. Increasing the capacity of local self-government bodies to provide financial support for the development of regions. *Theory and practice of public administration*. 2015. № 4 (51). pp. 138-145. (in Ukrainian).
5. Kwasnytsya O. Practice and problems of local borrowing in Ukraine. *The world of finance*. 2015. № 4. pp. 104-116. (in Ukrainian).

БАРТАШУК

Кристина Араїківна

kristina.bartashuk@gmail.com

УДК 347.451.3

ДОГОВІР ДИСТАНЦІЙНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ: ПОНЯТТЯ,
СУТНІСТЬ, ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ

студент, Інститут
Післядипломної Освіти КНУ
ім. Тараса Шевченка,
фінансист, ДП "Visage
Advertising Media"

THE DISTANCE AGREEMENT OF PURCHASE AND SALE: CONCEPT,
ESSENCE, LEGAL ADJUSTMENT

BARTASHUK Krystyna Araikivna – student, Institute of Postgraduate Education of Kyiv National University after Taras Shevchenko, financier, State Enterprise "Visage Advertising Media"

Стаття присвячена поглибленому дослідженню теоретичних основ реалізації договірних відносин у сфері здійснення дистанційної торгівлі. Проаналізовано понятійний апарат та визначено сутнісні характеристики договору дистанційної купівлі-продажу. Досліджено нормативно-правову базу реалізації дистанційної торгівлі та укладення на її основі договорів. Відмічено проблеми організації договірного регулювання дистанційної торгівлі в Україні, а також подано ряд ґрунтовних пропозицій покращення діючого законодавства у сфері організації договірних відносин дистанційної торгівлі.

* * *

Статья посвящена углубленному исследованию теоретических основ реализации договорных отношений в сфере осуществления дистанционной торговли. Проанализированы понятийный аппарат и определены существенные характеристики договора дистанционной купли-продажи. Исследована нормативно-правовую базу реализации дистанционной торговли и заключения на ее основе договоров. Отмечено проблемы организации договорного регулирования дистанционной торговли в Украине, а также представлено ряд фундаментальных предложений улучшения действующего законодательства в сфере организации договорных отношений дистанционной торговли.

* * *

Introduction. The current stage in the development of market relations in Ukraine and in the world is characterized by the development of new forms of entrepreneurship, in particular the expansion of Internet commerce. Exploring statistics, worldwide online trading increased by 16 % in 2017, reaching 1.5 trillion dollars, while, for example, the US purchases goods through the worldwide network of more than 70 % of consumers. The domestic segment of e-commerce is much more modest, as the market is in the stage of formation and development, the rules of the game are defined and new directions of the goods and services sales through the Internet are formed. In Ukraine, the volume of sales of goods using the Internet site in 2017 amounted to about 50 billion UAH, while only 6.9 million consumers or 31 % of Ukrainians have access to the Internet form the market for domestic e-commerce.

In this context, the formation of a legal framework and ensuring the legitimacy and security of the implementation of distance trading operations are of great significance not only from the use of the World Wide Web tools, but also by other means of telecommunication, such as e-mail, television, etc.

The great number of discussions among a wide range of specialists, scientists and a significant part of consumers got conclusions on contracts for the certification of civil-law relations for the implementation of distance selling of goods. The contract itself creates a clear relationship between consumers who sell various types of goods and services on the Internet – sell, purchase, exchange, loan, finance, invest; book tickets, hotels, transport; play on stock markets, in casinos; advertise, open bank and e-bills, that is, practically realize most of the operations known in the traditional business environment. Hence, it is extremely important to study the legal framework, which provides full economic relations between the parties in the field of implementation of distance trade.

Purpose. The purpose of the article is to study the conceptual apparatus, the essential characteristics and the current legal framework for the implementation of contractual relations in the field of distance trading using modern telecommunication facilities (Internet, postal communication, television, etc.).

Results. In the article, we determined that a distance contract of sale is a contract concluded at the distance between the buyer and seller of the goods or services, using the means of remote communication, which enables the seller to realize the existing product (service), and the buyer, in determined by the delivery service delivery time, receive the product (service) of the appropriate quality, specification and quantity.

The regulatory framework for the contractual regulation of distance trade consists of the Laws of Ukraine (About Consumer Rights Protection, About Electronic Commerce, About Electronic Documents and Electronic Documentation, etc.), CMU Decrees («About Approval of the Procedure for the conduct of trading activities and rules trade servicing in the consumer goods market», «About approval of the Rules for the provision of postal services»), regulatory acts of other state authorities.

The law does not explicitly define the form of the distance contract agreement, therefore we are proposed in the Article 11, Article 11 of the Law of Ukraine « About e-commerce» to make the following changes, namely to supplement it with the following norm: «... it is necessary to implement a transaction of distance sale of goods (services) implementing it using the oral form of the contract, when the contractual relations are realized once, and in writing, when formed on a long-term basis. The right to choose the registration of contractual relations is provided to the parties to the distance contract of sale in accordance with the current legislation».

The essential terms and conditions of the distance trade agreement must be supplemented by the terms of delivery and terms of transportation, since in some cases it is important for the customers to supply the term and receive the goods in the appropriate quality and quantity. It is also not filed in the conditions and the occurrence of force majeure during the movement of the cargo, which should also be added.

Conclusion. In the article, we determined that a distance contract of sale is a contract concluded remotely between the buyer

and seller of the goods or services using the means of remote communication, which allows the seller to realize the existing product (service), and the buyer, in the specified services delivery time, to get the product (service) of the appropriate quality, specification and quantity.

The regulatory framework for the contractual regulation of distance trade consists of the Laws of Ukraine («About Consumer Rights Protection», «About Electronic Commerce», «About Electronic Documents and Electronic Document Transfers», etc.), the CMU Resolution «About Approval of the Procedure for the conduct of trade activities and the rules of trade service on the market of consumer goods», «About approval of the Rules for the provision of postal services»), legal acts of other bodies of state power.

The law does not explicitly define the form of the distance contract agreement, therefore, we are proposed in Article 11 (6) of the Law of Ukraine «About e-commerce» to make the following changes, namely, to supplement it with the following norm: «... it is necessary to implement the operation of remote sale of goods (services) implementing it using the oral form of the contract, when the contractual relations are realized once and in writing, when formed on a long-term basis. The right to choose the registration of contractual relations is provided to the parties to the distance contract of sale in accordance with the current legislation.»

The essential terms and conditions of the distance trade agreement must be supplemented by the terms of delivery and the terms of transportation, since in some cases it is important for customers to deliver in time and receive goods in the appropriate quality and quantity. It is also not filed in the conditions and occurrence of force majeure during the movement of cargo, which also should be regulated by law.

Ключові слова: електронний договір, дистанційна торгівля, телекомунікаційні засоби, електронна комерція

Ключевые слова: электронный договор, дистанционная торговля, телекоммуникационные средства, электронная коммерция

Keywords: e-contract, distance trading, telecommunication facilities, e-commerce

ВСТУП

Сучасний етап формування ринкових взаємовідносин в Україні та світі характеризується розвитком нових форм ведення підприємництва, зокрема поширенням Інтернет-торгівлі. Досліджуючи статистичні дані зазначимо, що в світовому масштабі Інтернет-торгівля зросла на 16 % за 2017 р., досягнувши позначки 1,5 трлн. дол. США. При цьому, наприклад, у США через всесвітню мережу купують товари більш як 70 % споживачів. Вітчизняний сегмент електронної торгівлі є значно скромнішим, оскільки ринок знаходиться на етапі формування та розвитку, визначаються «правила гри» і формуються нові напрями реалізації товарів та послуг через мережу Інтернет. Обсяг реалізації товарів із використанням Інтернет-площадок у 2017 р. становив в Україні близько 50 млрд. грн., при цьому тільки 6,9 млн. споживачів або 31 % українців, котрі мають доступ до Інтернету, формують ринок вітчизняної e-commerce [10].

У даному контексті вагоме значення має формування правового поля та забезпечення легітимності і безпечності реалізації операцій дистанційної торгівлі не лише із використанням інструментарію всесвітньої павутини, але й інших засобів дистанційного зв'язку – поштового зв'язку, телебачення тощо.

Все більшої дискусійності серед широкого кола спеціалістів, науковців та значної частини споживачів набуває укладання договору засвідчення цивільно-правових відносин реалізації дистанційної купівлі-продажу товарів. Саме договір формує чіткі взаємовідносини споживачів, котрі реалізують різноманітні товари та послуги в Інтернеті – продають, купують, обмінюють, кредитують, фінансують, інвестують; бронюють квитки, готелі, транспорт; грають на фондових ринках, в казино; рекламують, відкривають банківські та електронні рахунки, тобто практично реалізують більшість операцій відомих у традиційному бізнес-середовищі. У зв'язку з цим надзвичайно актуальним є дослідження нормативно-правової бази, що забезпечує повноцінні господарські відносини між сторонами у сфері реалізації дистанційної торгівлі.

Проблематика договірних відносин дистанційної торгівлі стала предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких необхідно відмітити праці Я.Є. Парція, А.С. Пешкової, О.П. Письменної, О.С. Баранова, О.М. Шкринди, І.М. Рассолова, А.М. Количева, Т.А. Мурашко та ін.. Більшість із зазначених праць мають дискусійне спрямування розглядаючи договір дистанційної купівлі-продажу через призму аналізу наукових підходів із означеної проблеми, при цьому детально не розглядають сучасну нормативно-правову базу та повноцінно не надають характеристику особливостей реалізації купівлі-продажу товарів та послуг із використанням телекомунікаційних засобів.

МЕТОЮ СТАТТІ є дослідження понятійного апарату, сутнісних характеристик та чинної нормативно-правової бази реалізації договірних відносин у сфері дистанційної торгівлі із використанням сучасних телекомунікаційних засобів (Інтернету, поштового зв'язку, телебачення тощо).

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною основою проведеного дослідження стали наукові праці вітчизняних науковців-цивілістів у сфері договірного регулювання дистанційної торгівлі в Україні та світі, а також нормативно-правові акти – Закони Верховної ради України, Постанови Кабінету Міністрів України, нормативні акти інших органів державної влади, що стосуються реалізації договірних відносин у сфері дистанційної торгівлі. У ході дослідження використані наступні методи дослідження: порівняння, діалектичного аналізу і синтезу, абстрагування, узагальнення, системний підхід.

РЕЗУЛЬТАТИ

На сучасному етапі розвитку господарських відносин придбання товарів і послуг із використанням телекомунікаційних каналів набуває все більшого розповсюдження. Як справедливо зауважив один активний клієнт онлайн-комерції, «в інтернет-магазині можна купити все, крім любові і батьківщини». І це правда – сьогодні все більше покупок здійснюються за допо-

могою мережі Інтернет. Це швидко, зручно і часто дешевше, ніж в традиційних магазинах. Питання лише в тому, наскільки це безпечно, тобто, які є гарантії, що покупець не буде обдурений, купуючи, по суті, «кота в мішку»? Умови, які пропонують покупцеві роздрібною та Інтернет-торгівлі в Україні, нерідко ігнорують норми законів. Навіть у найкращих магазинах всіляко намагаються зменшити обсяг прав споживача. Якщо в офлайн-магазинах досить розповсюджені ситуації, коли продавець намагається необґрунтовано звузити права споживача, то про сферу електронної торгівлі, яка, безперечно, є зручною, але набагато менше контролюваною, годі вже й говорити. Серед сучасних порушень з боку Інтернет-магазинів можна виділити такі: відсутність інформації про продавця та інформації про порядок подання претензій в разі їх виникнення; відмова забезпечити заміну або гарантійний ремонт товару; відмова у поверненні грошових коштів за товар нена належної якості; невідповідність товару вимогам нормативних актів; невідповідність документів, що супроводжують товар; зміна ціни товару під час його доставки тощо. Саме тому, проблема захисту прав споживачів у сфері дистанційної торгівлі набуває особливого значення [3].

У наукових колах мають місце дискусії стосовно необхідності окремого виділення дистанційного договору купівлі-продажу, котрий переважно подають у складі договору роздрібною торгівлі.

Зокрема, І.М. Рассолов та А.М. Количев вказують, що продаж товарів дистанційним способом – це продаж товарів за договором роздрібною купівлі-продажу, котрий укладається на підставі ознайомлення покупця із запропонованим продавцем описом товару, що міститься у каталогах, проспектах, буклетах або представленим на фотознімках, або за допомогою засобів зв'язку [8]. Як бачимо, науковці ототожнюють договір дистанційної торгівлі із договором роздрібною торгівлі, обумовлюючи його специфіку, а саме – дистанційність під час огляду товарів та характеристики послуг.

На думку Я.Є. Парція, дистанційний спосіб продажу не являє собою самостійний вид договору, а вражається однією із форм або способів роздрібною купівлі-продажу [1]. Таким чином, автор підтверджує думку стосовно входження дистанційного договору у систему договірних відносин у роздрібній торгівлі.

Договірні відносини у сфері дистанційної торгівлі також регулюються вітчизняним та міжнародним законодавством. У даному контексті вітчизняне законодавство можна поділити на три групи нормативно-правових актів: а) Закони України «Про захист прав споживачів», «Про електронну комерцію», «Про електронні документи та електронний документообіг», «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг»; б) Постанови Кабінету Міністрів України: «Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів», «Про затвердження Правил надання послуг поштового зв'язку»; в) законодавчі акти інших органів державної влади: Правила роздрібною торгівлі непродовольчими товарами та Правила продажу товарів на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями, що затвер-

джені наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. На міжнародному рівні дистанційна торгівля регулюється Директивою ЄС № 97/7 від 20 травня 1997 р. «Про захист прав споживачів в дистанційних договорах», Типовим законом про електронну торгівлю Комісії ООН із права міжнародної торгівлі від 16 грудня 1996 р..

Досліджуючи понятійний апарат визначений у вітчизняному законодавстві, слід відмітити, що у ст. 1 закону України «Про захист прав споживачів» [7] охарактеризовано так званий «договір укладений на відстані» і визначено його «як договір, укладений продавцем (виконавцем) із споживачем за допомогою засобів дистанційного зв'язку». Таким чином, законодавець виділив особливості дистанційного договору, визначивши можливості укладати договір через телекомунікаційні засоби, при чому у п. 11 зазначеної статті визначається, які саме засоби можуть бути використані для укладення договорів на відстані – телекомунікаційні мережі, поштовий зв'язок, телебачення, інформаційні мережі, зокрема Інтернет.

Практично ідентичні норми закріплені Правилами продажу товарів на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями № 103 від 19.04.2007 р. [4] де у п. 1.2. відзначено, що дистанційна торгівля – форма продажу товарів поза торговельними або офісними приміщеннями, за якої вибір товару та його замовлення не збігаються у часі з безпосереднім передаванням вибраного товару споживачем. А засобами дистанційного зв'язку, у відповідності до даних правил, є телекомунікаційні мережі, поштовий зв'язок, телебачення, інформаційні мережі, зокрема Інтернет, які можуть використовуватися для укладення договорів на відстані.

У ст. 2 Директиви ЄС «Про захист прав споживачів в дистанційних договорах» [6] відмічено, що поняття «дистанційний контракт» означає будь-який контракт, предметом якого є товари чи послуги, укладений між постачальником та споживачем відповідно до організованої дистанційної торгівлі чи схеми постачання послуг, якою займається постачальник, який, у цілях контракту, вдається до виняткового використання одного чи більше засобів дистанційного зв'язку до та включаючи момент укладення контракту. При цьому, дещо розширений, в порівнянні із вітчизняним законодавством, список засобів дистанційного зв'язку. До них Директива відносить: безадресну друковану продукцію, адресну друковану продукцію, стандартний лист, реклама у пресі із формою запиту, каталог, телефон із втручанням людини, телефон без втручання людини (машини автоматичного додзвонювання, аудіотекст), радіо, відеотелефон (телефон з екраном), відеотекст (мікрокомп'ютер та телеекран) із клавіатурою чи сенсорний екран, електронна пошта, факсимільні машини (факс), телевізор (теле-шопінг). Як бачимо, спостерігається застарілість підходів до визначення засобів дистанційного зв'язку, адже не відображено специфіку сучасної інтернет-торгівлі, яка має значну частку в структурі дистанційної торгівлі, а саме – не подано у списку інформаційні та телекомунікаційні мережі, що пояснюється формуванням даного нормативно-правового акту ще у 1997 р., коли тільки закладалися основи сучасної електронної торгівлі.

Під впливом досліджень проведених науковцями та визначень у законодавстві, сформуємо власну позицію відносно дефініції «дистанційний договір купівлі-продажу», а саме, під ним слід розуміти «договір укладений на відстані між покупцем та продавцем товару чи послуги, із використанням засобів дистанційного зв'язку, котрий дає можливість продавцю реалізувати наявну продукцію (послугу), а покупцю, у визначений послугами доставки термін, отримати продукцію (послугу) відповідної якості, специфікації та кількості». На наш погляд, дане визначення конкретизуватиме особливості побудови взаємовідносин при дистанційній торгівлі. Акцент на взаємодомовленість, час та процесуальні особливості реалізації даного договору, якісно доповнюють представлену дефініцію.

Практика формування даного виду договорів свідчить про те, що вони укладаються переважно в усній формі, оскільки відбуваються взаємовідносини фізичної особи (покупця) із юридичною або із фізичною особою (продавця). Підтвердженням реалізації дистанційного договору купівлі-продажу, що в тому числі і відповідає нормам Цивільного кодексу України, зазвичай є розрахунковий документ, котрий засвідчує оплату (касовий чек, товарний чек, розрахункова квитанція тощо) та гарантійний талон із зазначеним терміном дії на продукцію (послугу). Наявність зазначених документів засвідчує особливості реалізації операції дистанційної купівлі-продажу, проте, не дає повноцінну легітимність укладення такого виду договорів.

У випадку реалізації довгострокової взаємодії між продавцем та покупцем, важливо сформувати належним чином договірні взаємовідносини, адже довгостроковість характеризується невизначеністю дій та особливостей реалізації таких відносин. І саме наявність паперового носія інформації може стати основою для прийняття зваженого судового рішення на користь покупця або продавця при здійсненні дистанційної торгівлі. Консервативність у взаємовідносинах між суб'єктами не дозволяє в повній мірі акцентувати увагу на дистанційність, і владні, і судові органи України сприймають лише паперові документи, а не електронні носії інформації тощо. Україна, на жаль, ще не на такій стадії розвитку, щоб цифрові документи використовувалися як доказ у суді. Дана причина не дозволяє повною мірою акцентувати увагу на безпечність онлайн покупок та повноцінної реалізації електронної комерції у країні. Тому, важливо конкретизувати форму договору. Зазначену прогалину частково було вирішено із введенням Закону України «Про електронну комерцію» [5], котрий якраз і визначає організаційно-правові засади діяльності у сфері електронної комерції в Україні, встановлює порядок вчинення електронних правочинів із застосуванням інформаційно-телекомунікаційних систем та визначає права і обов'язки учасників відносин у сфері електронної комерції. Закон набув юридичної сили відносно недавно, а саме 23 березня 2017 р., відповідно ще проходить етап адаптації та коригування для врахування усіх викликів реалізації дистанційної торгівлі. На наш погляд, основною хвилюючою даного законодавчого акту є відсутність конкретики щодо застосування та побудови взаємовідносин із використанням електронної форми договору. У ст. 11 зазначеного Закону

відзначаються особливості (технологію укладення, можливості внесення змін, спосіб та порядок прийняття пропозиції укласти договір, технічні засоби ідентифікації сторін та ін.) формування електронного договору, тобто домовленість двох або більше сторін, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав і обов'язків та оформлення в електронній формі. Електронна форма представлення інформації – спосіб документування інформації, що означає створення, запис, передачу або збереження інформації у цифровій чи іншій нематеріальній формі за допомогою електронних, магнітних, електромагнітних, оптичних або інших засобів, здатних до відтворення, передачі чи зберігання інформації. Електронною формою представлення інформації вважається документування інформації, що дає змогу її відтворювати у візуальній формі, придатній для сприйняття людиною. На наш погляд, на даному етапі, все ж таки, важливим є визначення іншої, не електронної форми договору, оскільки незнання її формує певні виклики легітимності реалізації дистанційної торгівлі. Відповідно, варто доповнити даний Закон необхідністю реалізації усного та письмового договору дистанційної купівлі-продажу у визначених випадках, що значно спростить, в разі виникнення спірних моментів, вирішення справ у суді.

Визначаючи сутнісні характеристики договірних відносин при реалізації торгівлі на відстані, необхідно відмітити необхідність надання інформації продавцем споживачу (п.2. ст. 13 Закону України «Про захист прав споживачів», п.1.6. Правилами продажу товарів на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями) [4, 7] про:

- 1) найменування продавця (виконавця), його місцезнаходження та порядок прийняття претензій;
- 2) основні характеристики продукції;
- 3) ціну, включаючи плату за доставку, та умови оплати;
- 4) гарантійні зобов'язання та інші послуги, пов'язані з утриманням чи ремонтом продукції;
- 5) інші умови поставки або виконання договору;
- 6) мінімальну тривалість договору, якщо він передбачає періодичні поставки продукції або послуг;
- 7) вартість телекомунікаційних послуг, якщо вона відрізняється від граничного тарифу;
- 8) період прийняття пропозицій;
- 9) порядок розірвання договору.

Фактично, надання даної інформації і становить істотні умови дистанційного договору купівлі-продажу. Проте, на наш погляд, важливим упущенням в даних істотних умовах є строк поставки та умови транспортування, адже у ряді випадків для замовників важливо постачання у термін і отримання товару у відповідній якості та кількості. Поза увагою також в умовах і виникнення форс-мажорних обставин при переміщенні вантажу. Хоча дані норми регулюються цивільним законодавством, ми вважаємо, що зазначене вище повинно бути регламентовано у даному законодавчому акті.

Дещо розширює межі договірного регулювання дистанційної торгівлі Закон України «Про електронну комерцію» [5], зокрема у п. 4 ст. 11 зазначається, що пропозиція укласти договір може бути здійснена шляхом надсилання комерційного електронного по-

відомлення, розміщення пропозиції (оферти) у мережі Інтернет або інших інформаційно-телекомунікаційних системах. Відповідь особи, якій адресована пропозиція укласти електронний договір, про її прийняття (акцепт) може бути надана шляхом надсилання електронного повідомлення особі, яка зробила пропозицію укласти електронний договір; заповнення формуляра заяви (форми) про прийняття такої пропозиції в електронній формі; вчинення дій, що вважаються прийняттям пропозиції укласти електронний договір, якщо зміст таких дій чітко роз'яснено в інформаційній системі, в якій розміщено таку пропозицію, і ці роз'яснення логічно пов'язані з нею (п. 6 ст. 11 Закону України «Про електронну комерцію»). Проте, відсутність конкретики в оформленні даного договору ставить додаткові виклики, адже у п. 8 зазначається, що «...такий документ оформляється у довільній формі та має містити істотні умови, передбачені законодавством для відповідного договору». На наш погляд, даний пункт варто б доповнити наступним змістом: «...необхідно реалізовувати операцію дистанційної купівлі-продажу товару (послуги) здійснюючи її із використанням усної форми договору, коли реалізуються договірні відносини одноразово, і у письмовій формі, коли формуються на довгостроковій основі. Право вибору оформлення договірних відносин надається сторонам дистанційного договору купівлі-продажу відповідно до чинного законодавства». Таким чином, дистанційний договір купівлі-продажу можна оформлювати стандартним способом, коли договір відсилається через пошту, підписується сторонами (письмова форма) тощо, або з допомогою Інтернету шляхом формування електронного договору (усна форма).

За результатами реалізації дистанційного договору купівлі-продажу покупцю необхідно отримати підтвердження здійснення правочину – квитанції, товарного чи касового чека, квитка, талона або іншого документа у момент вчинення правочину, або у момент виконання продавцем обов'язку передати покупцеві товар. При цьому, підтвердженням здійснення даного правочину є наявність інформації про: умови і порядок обміну (повернення) товару або відмови від виконання роботи чи надання послуги; найменування продавця (виконавця, постачальника), його місцезнаходження та порядок прийняття претензії щодо товару, роботи, послуги; гарантійні зобов'язання та інформація про інші послуги, пов'язані з утриманням чи ремонтом товару або з виконанням роботи чи наданням послуги; порядок розірвання договору, якщо строк його дії не визначено (п. 11 ст. 11 Закону України «Про електронну комерцію») [5]. Відповідно, наявність істотних умов договору та особливості реалізації дистанційного договору купівлі-продажу формують процесуальний механізм його здійснення.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи результати проведеного дослідження необхідно відмітити наступне:

1. У статті нами визначено, що дистанційний договір купівлі-продажу – це договір, укладений на відстані між покупцем та продавцем товару чи послуги із використанням засобів дистанційного зв'язку, котрий дає можливість продавцю реалізувати наявну

продукцію (послугу), а покупцю, у визначений послугами доставки термін, отримати продукцію (послугу) відповідної якості, специфікації та кількості.

2. Нормативно-правову базу договірному регулюванню дистанційної торгівлі становлять Закони України («Про захист прав споживачів», «Про електронну комерцію», «Про електронні документи та електронний документообіг» тощо), Постанови КМУ («Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів», «Про затвердження Правил надання послуг поштового зв'язку»), нормативно-правові акти інших органів державної влади.

3. У законодавстві чітко не визначено форму договору дистанційної торгівлі, тому нами пропонується в п. 6 ст. 11 Закону України «Про електронну торгівлю» внести наступні зміни, а саме доповнити його наступною нормою: «...необхідно реалізовувати операцію дистанційної купівлі-продажу товару (послуги) здійснюючи її із використанням усної форми договору, коли реалізуються договірні відносини одноразово, і у письмовій формі, коли формуються на довгостроковій основі. Право вибору оформлення договірних відносин надається сторонам дистанційного договору купівлі-продажу у відповідності до чинного законодавства».

4. Визначені істотні умови договору дистанційної торгівлі необхідно доповнити строками поставки та умовами транспортування, адже у ряді випадків для замовників важливо постачання у термін і отримання товару у відповідній якості та кількості. Не подано також в умовах і виникнення форс-мажорних обставин при переміщенні вантажу, що також варто законодавчо врегулювати.

Список використаних джерел

1. Парцій Я.Е. Комментарий к Закону Российской Федерации "О защите прав потребителей". М.: Норма, 2007. 570 с.
2. Пешкова А.С. Характеристика сучасного законодавства, що регулює діяльність із здійснення купівлі-продажу з використанням засобів телекомунікації. Форум права. 2014. № 4. С. 255-263 URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FPIindex.htm_2014_4_46.pdf
3. Письменна О.П., Баранова О.С., Шкринда О.М. Захист прав споживачів під час придбання продукції через мережу Інтернет. Порівняльно-аналітичне право. 2015. № 1. С. 59-62.
4. Правила продажу товарів на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями. Наказ Міністерства економіки України від № 103 від 19.04.2007 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/z1181-07>
5. Про електронну комерцію. Закон України від 23.03.2017 № 1977-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19>
6. Про захист прав споживачів в дистанційних договорах. Директива ЄС від 20 травня 1997 року № 97/7. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_245
7. Про захист прав споживачів. Закон України від 12.05.91 № 1024-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>
8. Рассолов И.М., Колычев А.М. Правовое обеспечение экономики: учебник для академического бакалаврата. М.: Издательство Юрайт, 2018. 429 с.
9. Типовий закон про електронну торгівлю, встановлений комісією ООН із міжнародної торгівлі від 16 грудня

1996 p. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_321

10. Федоричак В. Електронна комерція в Україні 2018: факти, цифри та цікава статистика. URL: <https://ag.marketing/elektrona-komerciya-v-ukraini-2018/>

11. Мурашко Т. Продаж товарів за допомогою засобів дистанційного зв'язку. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/8222>

References

1. Partsyi Ya.E. *Commentary to the Law of the Russian Federation «About Protection of Consumer Rights»*. Moscow: Norma, 2007. 570 p. (in Russian).

2. Peshkova A.S. Characteristics of the current legislation regulating the sale and purchase activities using telecommunication facilities. *The forum is right*. 2014. №. 4. pp. 255-263 URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FPindex.htm_2014_4_46.pdf (in Ukrainian).

3. Pysmenna O.P., Baranova O.S., Shkrynda O.M. Protecting consumers' rights when purchasing products through the Internet. *Comparative and analytical right*. 2015. № 1. pp. 59-62. (in Ukrainian).

4. Rules for the sale of goods to order and out of commercial or office premises. Order of the Ministry of Economy of Ukraine №. 103 dated 19.04.2007. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/z1181-07> (in Ukrainian).

5. About Ecommerce Law of Ukraine dated March 23, 2017 № 1977-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19> (in Ukrainian).

6. About the protection of consumer rights in distance contracts. EU Directive of May 20, 1997, №. 97/7. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_245 (in Ukrainian).

7. About protection of consumer rights. Law of Ukraine dated May 12, 1991 №. 1024-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12> (in Ukrainian).

8. Rassolov Y.M., Kolychev A.M. *Legal support of the economy: a textbook for an academic bachelor's degree*. Moscow: Publishing house Yurait, 2018. 429 s. (in Russian).

9. The Model Law about Electronic Commerce, established by the United Nations Commission on International Trade of December 16, 1996. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_321 (in Ukrainian).

10. Fedorychak V. *E-Commerce in Ukraine 2018: facts, figures and interesting statistics*. URL: <https://ag.marketing/elektrona-komerciya-v-ukraini-2018/> (in Ukrainian).

11. Murashko T. Sale of goods with the help of means of remote communication. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/8222> (in Ukrainian).

ФАЛЮТА

Андрій Володимирович
andriyf@ukr.net

УДК 336.71

**УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ:
ТЕРМІНОЛОГІЯ І
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ**

к.е.н., доцент кафедри,
Львівський національний
університет імені Івана Франка

ПАСЬ

Ярина Іванівна
yaryna86@ukr.net

аспірант, Львівський
національний університет
імені Івана Франка

**BANKING BUSINESS DEVELOPMENT
MANAGEMENT: TERMINOLOGY AND
SYSTEMATIZATION**

FALIUTA Andrii Volodymyrovych – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of department, Lviv National University after Ivan Franko

PAS Yaryna Ivanivna – Post-graduate student, Lviv National University after Ivan Franko

У статті розглянуто основні складові елементи економічної категорії “управління розвитком банківського бізнесу”. Проведено критичний аналіз підходів різних науковців, законодавства, Національного банку України до трактування понять “банк”, “банківська діяльність”, “бізнес”, “управління” та “розвиток”, синтез яких утворює поняття “управління розвитком банківського бізнесу”. На основі висновків щодо змісту та співвідношення вищевказаних понять, авторами запропоновано власне визначення економічних категорій “банківський бізнес” та “управління розвитком банківського бізнесу”.

* * *

В статье рассмотрены основные составляющие элементы экономической категории “управление развитием банковского бизнеса”. Проведен критический анализ подходов различных ученых, законодательства, Национального банка Украины к трактовке понятий “банк”, “банковская деятельность”, “бизнес”, “управление” и “развитие”, синтез которых образует понятие “управление развитием банковского бизнеса”. На основе выводов относительно содержания и соотношения вышеприведенных понятий, предложено собственное определение экономических категорий “банковский бизнес” и “управление развитием банковского бизнеса”.

* * *

The introduction determines that in the economic science is still not defined definition of “banking business development management”. But in practice, this term is becoming more widespread and without the unambiguous interpretation of this leads to its misinterpretation, and then to the adoption of ineffective decisions on the basis of misunderstanding of the content and completeness of the problems that are being debated.

The purpose of this article is to clarify the essence and formulation of the definition of “banking business development management” on the basis of a comprehensive analysis of the components of this economic category.

The results of the research showed that the components of the concept of “banking business development management” are “bank”, “business”, “management” and “development”. The bank is a financial intermediary, which, among other things, provides at the same time three financial services such as the attraction of cash deposits, their placement on their behalf, and the opening and maintenance of bank accounts of individuals and legal entities. In turn, banking is a service activity that the bank offers to its customers, and which can all be considered as banking transactions.

Under the business is proposed to understand economic activity, the main purpose of which is to generate profits. Management – is the influence of the subjects of management on the activities of people and labor collectives for the organization and development of production, which are aimed at obtaining the desired results. Development is a process of moving from lower to higher (to greater achievements), resulting in a change in the quality of the subject, the phenomenon of activity, the transition to a new, more progressive. On the basis of the analysis of the essence and the relationship between these concepts formulated their own definitions of the concepts of “banking business” and “banking business development management”.

The conclusions of the research are the formulation of two main definitions. Namely: banking business – is the activity of banks to provide banking services in order to profit; banking business development management - these are purposeful actions of the management bodies on the bank's activities to effectively organize its functioning, which will facilitate the development of the bank and make it more profitable. The interpretation of “banking business development management” as a holistic economic category is presented for the first time.

Ключові слова: банк, банківська діяльність, бізнес, розвиток, управління, управління розвитком банківського бізнесу

Ключевые слова: банк, банковская деятельность, бизнес, развитие, управление, управление развитием банковского бизнеса

Keywords: Bank, Banking, Business, Development, Management, Banking Business Development Management

ВСТУП

Питання управління розвитком банківського бізнесу є складним та багатограним, оскільки охоплює всі напрямки банківської діяльності. Воно є актуальним не лише на рівні конкретного банку, але й на державному рівні, оскільки від розвитку банківського

бізнесу суттєво залежить і розвиток економіки країни. Вирішенню цієї проблематики присвячується щоразу більше зусиль провідних фахівців у сфері банківської діяльності.

Пошук шляхів сприяння розвитку банківського бізнесу в Україні потребує і наукового опрацювання.

Аналізуючи науковий доробок провідних вчених у сфері банківського бізнесу потрапляє до уваги той факт, що в економічній науці досі не сформовано визначення поняття “управління розвитком банківського бізнесу”. При цьому на практиці даний термін набуває все більшого поширення, і без однозначності трактування призводить до його хибного тлумачення, а далі й до прийняття неефективних рішень на основі нерозуміння змісту і повноти проблем, які дискутуються.

Окремі аспекти дослідження порушеної проблематики зустрічаються у роботах Дж. Сінкі (J. Sinkey, 2007) [1], А. Бергера та Д. Хемпфрі (A. Berger and D. Humphrey, 1997) [2], Л. Местера (L. Mester, 1997) [3]. Вагомий внесок у дослідження банківського бізнесу зроблено науковцями І.В. Волошко (2001) [4], А.О. Єпіфанов (2007) [5], О.І. Барановський (2008) [9], О.В. Дзюблюк (2013) [8]. Проте, над трактуванням термінологічного сполучення “управління розвитком банківського бізнесу” з розкриттям сутності та повноти змісту даного поняття економічна наука лише починає працювати.

МЕТА РОБОТИ

Метою даної статті є з’ясування сутності та формулювання визначення поняття “управління розвитком банківського бізнесу” на основі здійснення комплексного аналізу складових цієї економічної категорії. Досягнення мети супроводжуватиметься формуванням нових знань, які виникатимуть у процесі аналізу порушеної проблематики, та сприятимуть покращенню управлінських процесів у банківській сфері.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці українських та іноземних дослідників, законодавчі нормативно-правові акти України, відкриті ресурси мережі Інтернет. При проведенні дослідження використано методи аналізу та синтезу, метод наукового абстрагування, методи порівняння та узагальнення, системний метод, метод моделювання та інші.

РЕЗУЛЬТАТИ

Для визначення змісту поняття “управління розвитком банківського бізнесу”, на що спрямована дана стаття, спершу необхідно розглянути головні складові, які його утворюють. Такими складовими є “банк”, “бізнес”, “управління” та “розвиток”. Важливою категорією, яка дає змогу повніше розкрити поняття “управління розвитком банківського бізнесу” і яка пов’язує “банк” з “бізнесом”, є “банківська діяльність”. Розглянемо усіх їх детальніше.

Головною категорією є “банк”. У науковій літературі викладено багато його визначень і єдиного підходу немає. В Енциклопедії банківської справи України за ред. В.С. Стельмаха “банк” трактується “як особлива грошово-кредитна установа, економічна інституція, яка діє на фінансовому ринку, акумулює тимчасові грошові кошти і заощадження, надає кредити, здійснює грошові розрахунки, операції з векселями, іноземною валютою, золотом, коштовним камінням, випускає в обіг (емітує) гроші і цінні папери, надає різноманітні послуги фінансово-економічного характеру, виконує інші функції” [6, С. 10]. Проте, це визначення має надто загальний характер і не розкриває особливостей банку в порівнянні з іншими фінансово-кре-

дитними установами.

О.В. Дзюблюк сформулював визначення, яке з іншої позиції розкриває сутність банку. “Сучасний банк – це універсальне фінансове підприємство, що здійснює професійне управління ресурсами суспільства в їх грошовому виразі і виконує відповідні специфічні функції в економіці на законній підставі та під юрисдикцією державних органів, що забезпечують регулювання та контроль банківської діяльності” [8, С. 16]. Дане визначення досить широко розкриває сутність банку і є достатньо обґрунтованим, проте воно розкриває сутність тільки зі сторони господарської діяльності у державі.

Такий дослідник як А.О. Єпіфанов визначає “банк” як установу, що акумулює грошові кошти і заощадження та здійснює кредитно-розрахункові та інші операції [5, ст. 10]. Таке визначення є вірним, але надто спрощеним і яке не розкриває важливих ознак банку як специфічного суб’єкта господарювання.

У Законі України “Про банки і банківську діяльність”, який визначає економічні, організаційні і правові засади створення, діяльності, реорганізації і ліквідації банків, банк визначається, як “юридична особа, яка має виключне право на підставі ліцензії Національного банку України здійснювати у сукупності такі операції: залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття та ведення банківських рахунків фізичних і юридичних осіб” [7, ст. 1]. Це визначення розкриває суто юридичну складову банку, і не дає повного розкриття економічної сутності банку.

Науковець А.О. Єпіфанов розкриваючи сутність банку зазначає: “З економічної точки зору банк є перш за все підприємством, яке виробляє особливий, специфічний продукт – гроші, платіжні кошти... Крім даного продукту банки надають різні послуги переважно грошового характеру” [5, С. 14]. Автор даного визначення “банку”, дещо невдало його сформулював, оскільки стверджує, що банк виробляє специфічний продукт – гроші та платіжні кошти. Проте, комерційні банки оперують грошовими коштами, але не виробляють їх. Цю функцію виконує центральний банк країни.

Проаналізувавши різні визначення науковців, ми виявили різні підходи щодо трактування “банку”. А саме: з позиції змісту здійснюваної фінансово-економічної діяльності; з позиції юридичного обґрунтування діяльності; з позиції важливості для забезпечення нормального функціонування економіки держави. Крім того, одні автори називають банк підприємством, інші – установою. Оскільки банківська діяльність є підприємницькою діяльністю, вважаємо юридично правильною називати банк підприємством, а не установою.

Ми вважаємо, що банк – це фінансовий посередник, який на відміну від інших фінансових інститутів (кредитних спілок, страхових, лізингових, інвестиційних компаній тощо), надає одночасно такі три фінансові послуги як залучення у вклади грошових коштів, їх розміщення від свого імені, та відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб. Крім цих, банк може провадити й інші операції та послуги на фінансовому ринку.

В Україні діяльність банків набирає все більшої потужності й банками надаються все більше послуг. Банківський бізнес пов'язаний з банківською діяльністю. Національний банк України (НБУ) визначає банківську діяльність як залучення у вклади грошових коштів фізичних та юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних і юридичних осіб [7, ст. 2]. Таким чином, банківську діяльність НБУ визначає через банківські послуги, які банк надає своїм клієнтам. При цьому банк має право надавати банківські послуги та інші фінансові послуги (крім послуг у сфері страхування).

Проведений аналіз законодавства показує, що про банківську діяльність можна говорити не лише тоді, коли банки виконують дії з фінансовими інструментами, якими виступають гроші, цінні папери, валютні цінності тощо. Тобто банківська діяльність – це сукупність дій банків з допомогою фінансових інструментів стосовно обороту грошей, цінних паперів і валютних цінностей, як засобів платежу і збереження, та як товару.

В економічній літературі використовуються різні підходи до визначення “банківської діяльності”. О.І. Барановський визначає, що банківська діяльність – це система діючих спеціальних суб'єктів та операцій, здійснюваних ними як учасниками єдиної банківської системи з приводу грошей, цінних паперів і валютних цінностей як засобів платежу, заощадження й товару [9, С. 4]. На нашу думку, дане визначення характеризує банківську діяльність у досить широкому розумінні розкриваючи її основні аспекти.

Загалом робимо висновок, що банківська діяльність – це діяльність з надання послуг, які банк пропонує своїм клієнтам, і які в сукупності можна віднести до банківських операцій. Вони базуються на таких функціях банку: платіжно-розрахункова, ощадно-капіталотворча та кредитно-інвестиційна.

Поняття “банк” тісно пов'язане з поняттям “бізнес” і, для з'ясування сутності “банківського бізнесу”, необхідно визначити також що таке “бізнес”. Термін “бізнес” у науковий оборот вперше ввів англійський банкір та економіст Р. Катильтон у XVIII ст., який розглядав бізнес як економічний процес узгодження попиту і пропозиції в умовах ризику [8, С. 32].

Досліджуючи поняття “бізнес” часто зустрічаємося з таким визначенням: “бізнес – це економічна діяльність спрямована на отримання прибутку; будь-який вид підприємницької діяльності, що забезпечує дохід” [9, С. 82]. Бізнес (від англ. business – справа, угода, заняття) – ініціативна, економічна, виробнича, підприємницька, посередницька діяльність в умовах ринкової економіки, спрямована на створення власної справи для одержання прибутку шляхом використання праці, власних або позичених коштів [12, С. 27]. Дане визначення достатньо повно і точно характеризує сутність бізнесу.

У Економічній енциклопедії Б.Д. Гаврилишина “бізнес” визначається як підприємницька, комерційна чи будь-яка інша діяльність, що не суперечить закону та спрямована на отримання прибутку [12, С. 42]. У Сучасному економічному словнику А.Г. Загородного подано таке визначення: “бізнес (від англ. business – справа, підприємництво) – це ініціативна економічна

діяльність, що здійснюється за рахунок власних чи залучених коштів на власний ризик і під власну відповідальність, що за мету має одержання прибутку та розвиток власної справи” [10, С. 34]. Наведені визначення досить повно розкривають економічну сторону сутності бізнесу.

У загальному аспекті під бізнесом ми розуміємо економічну діяльність, головною метою якої є отримання прибутку. Проте, сучасний бізнес – це не просто діяльність з метою отримання прибутку, вона пов'язана з розвитком та конкурентоспроможністю. Розглянувши наведені вище визначення, ми розглядаємо бізнес як будь-який вид економічної діяльності, який спрямований на отримання прибутку та розвиток власної справи.

Досить часто банківську діяльність ототожнюють з банківським бізнесом. Це близькі поняття, проте існують певні відмінності. Банківський бізнес більш ширше поняття, оскільки спершу відкривається бізнес (юридична особа, що здійснюватиме підприємницьку діяльність – банк), а потім вже цією особою здійснюється певний вид діяльності (у даному випадку – банківська діяльність). Ми вважаємо, що банківський бізнес доцільно розглядати як діяльність певного банку чи певний вид його діяльності з метою отримання прибутку.

Як стверджує В.І. Міщенко “банківський бізнес – це сфера самих різноманітних послуг клієнтам у всіх секторах економіки – від традиційних депозитно-позичкових і розрахунково-касових операцій, що визначають основу банківської справи, до новітніх форм грошово-кредитних відносин та інструментів фінансового ринку. При цьому всі головні аспекти діяльності банків об'єднані єдиною стратегією управління банківським бізнесом, мета якої забезпечення належного рівня доходності і стабільності банків” [13, С. 5]. Дане визначення більше підходить під трактування поняття “бізнес” загалом, але не суто банківського. Це пов'язано з тим, що банк не може надавати послуги у всіх сферах економіки. Наприклад, здійснювати торговельні операції на товарному ринку, виконувати архітектурне проектування тощо.

Економіст-науковець І.В. Волошко визначає банківський бізнес як “сукупність однорідних або взаємопов'язаних напрямків банківської діяльності, об'єднаних принципом обслуговування найважливіших сегментів ринку” [4, С. 196]. У даному визначенні автор розглядає банківський бізнес як сукупність послуг певного банку. Проте, такий підхід визначає “банківський бізнес” не як цілісну діяльність, а як окрему складову загального комплексу операцій банку.

На основі співставлення та порівняння різних підходів науковців до визначення поняття “банку”, “банківської діяльності” та “бізнесу”, а також аналізуючи законодавчі вимоги і трактування у сфері банківської діяльності, ми сформулювати власне визначення “банківського бізнесу”. Банківський бізнес – це діяльність банків з надання банківських послуг з метою отримання прибутку. Це визначення хоча й коротке, на нашу думку воно найбільш повно відображає весь реальний зміст банківського бізнесу.

Щоб бізнес приніс бажані результати, необхідно провадити ефективне управління, оскільки саме правильно вибрані та цілеспрямовані дії зі сторони органів

управління забезпечать не лише організацію діяльності людей, а й досягнення поставлених цілей та розвиток власної справи. Управління є невід'ємною частиною банківської діяльності. Розглядаючи дане поняття, ми не знайшли єдиного та однозначного визначення, йому дається багато трактувань і значень. Управління охоплює велику кількість явищ, процесів, відношень.

А.І. Барановський вказує, що управління “починається тоді, коли в яких-небудь взаємозв'язках, стосунках, явищах, процесах присутній свідомий початок, інтерес і знання, цілі і воля, енергія і дії людини” [9, С. 41]. Позицію автора ми вважаємо правильною, оскільки потреба в управлінні виникає тоді, коли є необхідність в узгодженні та розподілі діяльності певної кількості людей. У Фінансово-економічному словнику А.Г. Загородній подає “управління” як “свідомий цілеспрямований вплив з боку суб'єктів (органів управління) на людей чи економічні об'єкти, здійснюваний з метою скерувати їхні дії та отримати бажані результати” [10, С. 965].

Науковець Р.С. Дяків визначає, що “управління – елемент, складова виробничих підприємницьких та інших відносин, що ставлять своїм завданням координувати, погоджувати діяльність людей і трудових колективів щодо організації виробництва, матеріальних благ, їх розвитку, реалізації, продажу, споживання” [11, С. 544]. Автор розглядає дане поняття, не лише як метод управління діяльністю людей, але й сприяння розвитку та покращення матеріальних благ установи.

Розглянувши різні визначення науковців бачимо, що автори трактують дане поняття по-різному. На нашу думку, управління – це вплив суб'єктів управління на діяльність людей і трудових колективів для організації та розвитку виробництва, які скеровані на отримання бажаних результатів. Управління банківським бізнесом – це вплив органів управління на діяльність банків для організації та розвитку банківських послуг, які скеровані на отримання прибутку.

Невід'ємним чинником ефективної діяльності будь-якої установи є її розвиток. Як зазначено в Економічному енциклопедичному словнику Б.Д. Гаврилишина, “розвиток – це спрямовані та закономірні зміни матеріальних та нематеріальних об'єктів, які мають незворотній характер, внаслідок чого відбувається перехід від менш розвинених форм таких об'єктів до більш розвинених. Розвиток буває: екстенсивний (розвиток за рахунок залучення додаткових ресурсів); інтенсивний (розвиток за рахунок більш ефективного використання наявних ресурсів); внутрішнім (джерело розвитку всередині об'єктів); зовнішнім (визначається лише зовнішніми чинниками)” [12, С. 78].

Науковець Р.С. Дяків подає трактування розвитку, як процес руху від нижчого до вищого (до більших досягнень), в результаті чого відбувається зміна якості предмета, явища діяльності, перехід до нового, прогресивнішого [11, С. 621]. Дане поняття автор описує досить узагальнено, не розкриваючи усієї сутності “розвитку”, але визначення на нашу думку, дає правильне.

Головною метою, яку ставлять перед собою власники банку, вкладаючи грошові кошти в нього – досягнення високої ефективності функціонування банків для отримання прибутку, який необхідний для залу-

чення нового капіталу, що дає змогу збільшувати обсяги та підвищувати якість пропонованих послуг, стимулювати діяльність керівництва банку, знижувати витрати та розвивати банківські технології і бізнес загалом.

Питання ефективного управління розвитком банківського бізнесу вельми актуальне сьогодні. Розглянувши детально складові елементи які утворюють поняття “управління розвитком банківського бізнесу” ми робимо висновок, результатом якого є власне визначення. А саме: управління розвитком банківського бізнесу – це цілеспрямовані дії суб'єктів управління на діяльність банку для ефективного організації його функціонування, що сприятимуть розвитку банку та отриманню ним більших прибутків. Головними суб'єктами управління є Загальні збори акціонерів, Спостережна рада та Правління банку. Саме вони організують управління розвитком банківського бізнесу.

ВИСНОВКИ

Поняття “управління розвитком банківського бізнесу” утворюється з таких понять як “банк”, “бізнес”, “управління” та “розвиток”. Оскільки бізнес є економічною діяльністю, головною метою якої є отримання прибутку, банківський бізнес – це діяльність банків з надання банківських послуг з метою отримання прибутку. Дотримуючись принципу “від простого до складного” у роботі визначено, що управління розвитком банківського бізнесу – це цілеспрямовані дії суб'єктів управління на діяльність банку для ефективної організації його функціонування, що сприятимуть розвитку банку та отриманню ним більшого прибутку. При цьому розвиток є спрямованими змінами, внаслідок чого відбувається перехід банку від менш розвиненого до більш розвиненого, до нового, прогресивнішого стану.

Проведене комплексне дослідження показало, що на даному етапі для науковців залишається актуальним подальше удосконалення методичних підходів стосовно визначення поняття “управління розвитком банківського бізнесу” з метою сприяння розвитку банків і банківської системи. У контексті даної проблематики особливого значення набуває вивчення й інших теоретико-практичних аспектів банківського бізнесу, що й має бути об'єктом подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел

1. Sinkey J. *Commercial bank financial management in the financial-services industry*. New Jersey: Upper Saddle River, 2007. 1018 p.
2. Berger A., Humphrey D. *Efficiency of financial institutions: international survey and directions for future research*. *European Journal of Operational Research*. 1997. № 98 (2). pp. 175-212.
3. Berger A., Mester L. *Inside the black box: what explains differences in the efficiencies of financial institutions?* *Journal of Banking and Finance*. 1997. Vol. 21. pp. 895-947.
4. Волошко І.В. Система оцінки ефективності бізнесів, продуктів та напрямків діяльності банку. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Суми: ДВНЗ “Українська академія банківської справи Національного банку України”, 2001. Т. 4. 199 с.
5. Сніфанов А.О. *Методологічні складові ефективного розвитку банківського сектору економіки України: монографія*. Суми: Університетська книга, 2007. 417 с.
6. *Енциклопедія банківської справи України / редкол. В.С. Стельмах та ін. К.: Молодь, 2001. 680 с.*
7. Про банки і банківську діяльність. Закон України від

07 грудня 2000 року №2121-III; зі змінами і доповненнями. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.

8. Банківські операції: підручник / за ред. д.е.н., проф. О.В. Дзюблюка. Тернопіль: Терно-граф, 2013. 688 с.

9. Розвиток банківської системи України: монографія / О.І. Барановський, В.Г. Барановська, С.В. Бريدун, С.І. Брус, Є.О. Бублик. К.: НАН України; ДУ "Інститут економіки та прогнозування", 2008. - 584 с.

10. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник: у 2 т. Т. 1. К.: Знання, 2007. 1072 с.

11. Дяків В.С. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера. К.: Міжнародна економічна фундація, 2002. 684 с.

12. Економічна енциклопедія: у 3 т. / гол. ред. Б.Д. Гаврилишин; відп. ред. С.В. Мочерний. Київ: Академія, 2000. Т. 1. 863 с.

13. Міщенко В.І., Слав'янська Н.Г., Коренева О.Г. Банківські операції: підручник. К.: Знання, 2004. 864 с.

References:

1. Sinkey J. Commercial bank financial management in the financial-services industry. New Jersey: Upper Saddle River, 2007. 1018 p.

2. Berger A., Humphrey D. Efficiency of financial institutions: international survey and directions for future research. *European Journal of Operational Research*. 1997. № 98 (2). pp. 175-212.

3. Berger A., Mester L. Inside the black box: what explains differences in the efficiencies of financial institutions? *Journal of Banking and Finance*. 1997. Vol. 21. pp. 895-947.

4. Voloshko I.V. System evaluation of business, products and activities of the bank. *Problems and prospects of the*

banking systems of Ukraine. Sumy: SHEI "Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine", 2001. Vol. 4. 199 p. (in Ukrainian).

5. Yepifanov A. Methodological components of effective development of the banking sector of Ukraine: monograph. Sumy: University Book, 2007. 417 p. (in Ukrainian).

6. Encyclopedia of Ukraine banking / Ed. V.S. Stelmakh et.al. Kyiv: Molodist, In Yure, 2001. 680 p. (in Ukrainian).

7. About Banks and Banking. Law of Ukraine on December 7, 2000 № 2121-III; amended and supplemented. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (in Ukrainian).

8. Banking / ed. doctor of economics, professor A.V. Dzyublyuk. Ternopil: Terno-Graph, 2013. 688 p. (in Ukrainian).

9. Development of the banking system of Ukraine: monograph / O. Baranovsky, V. Baranovska, Ye. Brydun, S. Brus, Ye. Bublyk. Kyiv: NAS of Ukraine; SI "Institute of Economics and Forecasting", 2008. 584 p. (in Ukrainian).

10. Zagorodnii A.H. Financial and economic dictionary: in 2 Vol. Vol. 1. Kyiv: Znannya, 2007. 1072 p. (in Ukrainian).

11. Dyakiv V.S. Encyclopedia businessman, economist, manager. Kyiv: International Economic Foundation, 2002. 684 p. (in Ukrainian).

12. Economic Encyclopedia: in 3 vol. / ch. ed. B.D. Havrylyshyn; ed. S.V. Mochernyi. Kyiv: Academy, 2000. Vol. 1. 863 p. (in Ukrainian).

13. Mishchenko V.I., Slavyanska N.H., Koreneva O.H. Banking. Kyiv: Znannya, 2004. 864 p. (in Ukrainian).

ФІЛАТОВА

Ксенія Веніамінівна

УДК 347.626

ВИЗНАННЯ МАЙНА ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ-ПІДПРИЄМЦЯ ОБ'ЄКТОМ
СПІЛЬНОЇ СУМІСНОЇ ВЛАСНОСТІ ПОДРУЖЖЯ І ПРЕДМЕТОМ
ПОДІЛУ

студент, Інститут
післядипломної освіти
Київського національного
Університету ім. Т. Шевченко

PROPERTY FOR RECOGNITION OF A NATURAL PERSON-
ENTREPRENEUR THE OBJECT OF COMMON JOINT OWNERSHIP OF
SPOUSES AND SUBJECT TO DIVISION

FILATOVA Kseniia Veniaminovna – student, Institute of Postgraduate Education of Kyiv National University after Taras Shevchenko

У статті досліджено питання визнання майна фізичної особи-підприємця об'єктом спільної сумісної власності подружжя і предметом поділу. Здійснено науково-правовий аналіз чинних нормативно-правових актів та науково-теоретичних джерел з даного питання. Встановлено, що майно фізичної особи-підприємця може бути об'єктом спільної сумісної власності подружжя і об'єктом поділу між подружжям у разі, якщо таке майно придбане під час шлюбу за спільні кошти або спільну працю подружжя. Наголошується, що наразі питання визнання чи невизнання майна фізичної особи-підприємця спільною сумісною власністю, потребують чіткого законодавчого врегулювання, оскільки прямої відповіді на нього нормативні акти не містять.

* * *

В статье исследован вопрос признания имущества физического лица-предпринимателя объектом общей совместной собственности супругов и предметом разделения. Осуществлено научно-правовой анализ действующих нормативно-правовых актов и научно-теоретических источников по данному вопросу. Установлено, что имущество физического лица-предпринимателя может быть объектом общей совместной собственности супругов и объектом разделения между супругами в случае, если такое имущество приобретено во время брака за общие средства или за совместную работу супругов. Отмечается, что в настоящее время вопрос признания или непризнания имущества физического лица-предпринимателя общей совместной собственностью, требуют четкого законодательного урегулирования, поскольку прямого ответа на него нормативные акты не содержат.

* * *

According to article 42 of the Constitution of Ukraine everyone has the right to entrepreneurial activity, which is not prohibited by law. This right means that everyone is free to choose whether to engage in entrepreneurial activity or not, focusing on their own desires and opportunities. In this case, the couple is no exception. It is not uncommon for a husband and wife to reach a consensus on the need to register a husband / wife as an individual entrepreneur in order to ensure a decent standard of living for their family.

Unfortunately, the current legislation does not take into account that an entrepreneur can be an ordinary natural person, in which there are children, relatives and other family members and they can be connected not only by family relations, but also by property relations.

The common joint property of the spouses is the object of many scientific studies. The study of this problem is devoted to the works of such scientists as: M. Antokolska, Ye.O. Kharitonov, O.V. Dzera, Yu.S. Chervonyi, O.M. Kalytenko, I.O. Safonchuk, etc.

However, the issue of recognizing the property of an individual entrepreneur as the object of common joint property of the spouses and the subject of division was not given due attention. Only a few works reveal some aspects of this topic.

The purpose of this scientific article is to study the issue of recognition of the property of an individual entrepreneur as an object of common joint property of spouses and the subject of division.

The article deals with the issue of recognition of the property of an individual-entrepreneur by the object of joint joint ownership of the spouses and the subject of division. Scientific and legal analysis of current normative legal acts and scientific and theoretical sources on the given issue is carried out. It has been established that the property of an individual entrepreneur may be the object of joint ownership of the spouses and the object of separation between spouses in the event that such property was acquired during marriage for joint funds or joint work of the spouses. It is noted that at present the issue of recognition or non - recognition of the property of an individual entrepreneur as a common joint property requires a clear legislative settlement, since the regulations do not contain a direct answer to it.

Ключові слова: спільна сумісна власність подружжя, майно фізичної-особи підприємця як предмет поділу, об'єкт спільної сумісної власності подружжя

Ключевые слова: общая совместная собственность супругов, имущество физического-лица предпринимателя как предмет разделения, объект общей совместной собственности супругов

Keywords: joint property of the spouses, property of the physical person of the entrepreneur as an object of division, the object of joint joint property of the spouses

ВСТУП

Відповідно до ст. 42 Конституції України кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом [9]. Це право означає, що кожен сам

вільний обирати, займатись йому підприємницькою діяльністю чи ні, орієнтуючись на свої власні бажання та можливості. У даному випадку подружжя теж не виняток. Не рідкісними є випадки, коли для забезпе-

чення гідного рівня життя для своєї родини, чоловік та дружина доходять єдиної думки про необхідність реєстрації чоловіка/дружини фізичною особою-підприємцем.

Постановка проблеми

На жаль, чинне законодавство не враховує, що підприємець може бути звичайною фізичною особою, в якій є діти, родичі та інші члени сім'ї і зв'язувати їх можуть не лише родинні стосунки, а й майнові відносини.

Стан дослідження

Спільна сумісна власність подружжя є об'єктом багатьох наукових досліджень. Дослідженню даної проблеми присвячені праці таких вчених, як: М. Антаскольська, Є.О. Харитонов, О.В. Дзера, Ю.С. Червоний, О.М. Калитенко, О.І. Сафончик та ін.

Проте, питанню визнання майна фізичної особи-підприємця об'єктом спільної сумісної власності подружжя і предметом поділу не було приділено належної уваги. Лише поодинокі праці розкривають деякі аспекти цієї теми.

МЕТА РОБОТИ

Метою даної наукової статті є вивчення питання визнання майна фізичної особи-підприємця об'єктом спільної сумісної власності подружжя і предметом поділу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Згідно норм сімейного законодавства України подружжя має право на поділ майна, що є об'єктом права спільної сумісної власності подружжя (ст. 69 СК України). На думку В.І. Борисової та І.В. Жилінкової: «... загальна ідея поділу майна полягає у припиненні режиму спільності і виникненні на його основі режиму роздільності майна. Кожен із подружжя після поділу майна стає власником тієї чи іншої речі або сукупності речей і не пов'язує свої дії з приводу володіння, користування і розпорядження майном з іншим із подружжя» [1, С. 123].

Закон не визначає складу і особливостей майна, яке використовується у підприємницькій діяльності одним із подружжя. Як демонструє практика, проблема полягає саме у визначенні того майна, яке можна розглядати як: особисте майно того з подружжя, який здійснює підприємницьку діяльність; майно, що належить подружжю на праві спільної власності і в якому підприємцю належить певна частка у разі поділу майна.

У реальному житті той з подружжя, який здійснює підприємницьку діяльність, нерідко використовує для підприємницьких цілей спільне майно подружжя. Окрім цього, він вкладає у свою діяльність і роздільне майно, що належить йому особисто. Внаслідок цього, майно з різним правовим режимом змішується. Зазначити, яке майно є результатом власне дій підприємця, а яке має входити до спільного майна подружжя, вкрай важко.

З огляду на вказане, цілком логічним видається, що у правовій доктрині існують різні наукові позиції щодо визначення того, чи є майно фізичної особи-підприємця (далі – ФОП) об'єктом спільної сумісної власності подружжя і предметом поділу.

Судова практика також має різні за своїм змістом рішення суду у справах про поділ спільної сумісної власності подружжя.

Так, наприклад, Постановою Пленуму Верховного

Суду України № 11 від 21.12.2007 р. «Про практику застосування судами законодавства при розгляді справ про право на шлюб, розірвання шлюбу, визнання його недійсним та поділу спільного майна подружжя» передбачено, що: «... положеннями статей 57, 61 СК України, ст. 52 ЦК України майно приватного підприємства чи фізичної особи-підприємця не є об'єктом спільної сумісної власності подружжя. Інший із подружжя має право тільки на частку одержаних доходів від цієї діяльності» (п. 29) [10].

Протилежного висновку дійшов Конституційний Суд України у рішенні від 19.09.2012 р. № 17-рп/2012 по справі за конституційним зверненням приватного підприємства «ІКІО» стосовно офіційного тлумачення положення ч. 1 ст. 61 СК України, зокрема: «... приватне підприємство (або його частина), засноване одним із подружжя, – це окремий об'єкт права спільної сумісної власності подружжя, в який входять всі види майна, в тому числі внесок до статутного капіталу і майно, виділене з їх спільної сумісної власності. Таким чином, статутний капітал і майно приватного підприємства, сформований за рахунок спільної сумісної власності подружжя, є об'єктом їх спільної сумісної власності. На підставі висловлених вище міркувань Конституційний Суд України прийняв рішення, що в аспекті конституційного звернення положення ч. 1 ст. 61 СК України треба розуміти так, що статутний капітал і майно приватного підприємства є об'єктом права спільної сумісної власності подружжя» [2]. Ці положення призвели до неоднакового застосування судами однієї й тієї самої норми, а саме ст. 61 СК.

У даному контексті варто зазначити, що позиції науковців стосовно Постанови Пленуму Верховного Суду України № 11 від 21.12.2007 р. «Про практику застосування судами законодавства при розгляді справ про право на шлюб, розірвання шлюбу, визнання його недійсним та поділу спільного майна подружжя» та Рішення Конституційного Суду України від 19.09.2012 р. розділилися. Так, зокрема, якщо, на думку І.В. Спасибо-Фатєєвої, за своєю сутністю підхід КСУ стосовно того, що обидва подружжя мають майнові права на майно ПП, є вірним, і навпаки – позиція ВСУ є помилковою [7], то Б.А. Сидор підтримує позицію ВСУ [8].

Так, зокрема, на думку І.В. Спасибо-Фатєєвої [7], неможна вважати того з подружжя, хто не є засновником ПП, співвласником майна останнього, якщо всі повноваження власника й одночасно органа управління ПП зосереджені в другого подружжя. Такий висновок науковець обґрунтовує тим, що в результаті передавання подружжям свого майна для здійснення підприємницької діяльності через участь одного з них в заснуванні ПП та управлінні ним виникли два правові режими цього майна. Майно відтепер належить ПП (на праві власності або господарського відання), а подружжя замість цього набувають відповідне майнове право. Це майнове право реалізується одним із подружжя / засновником шляхом участі в управлінні приватним підприємством. У другого ж з подружжя цим правом є право вимоги виплати йому певних сум в разі поділу майна між подружжям. І лише в цьому розумінні право на майно, внесене в статутний капітал ПП, залишається перебувати в правовому режимі спільної сумісної власності подружжя. Адже права подружжя на їхнє

спільне майно не можуть автоматично змінитися зі внесенням одним із них частини цього майна до статутного капіталу ПП. Друге з подружжя (тобто той, хто не вказаний в статуті ПП як його засновник) не може втратити тих прав, які він мав у спільній власності. Тим не менш це право трансформується: замість речового права (права власності, а точніше – спільної власності) у нього виникає зобов'язальне право – вимоги. Трансформується й право того з подружжя, яке є засновником ПП: замість речового права на майно, внесеного ним до статутного капіталу ПП, він набуває корпоративних прав (зокрема, участі в управлінні), через які реалізує майнові права.

У свою чергу, у Постанові від 02.10.2013 р. № 6-79цс13 Верховний Суд України виклав наступну правову позицію: «... приналежність майна до спільної сумісної власності подружжя визначається не тільки фактом придбання його під час шлюбу, але й спільністю участі подружжя засобами або працею в придбанні майна. Тобто, застосовуючи цю норму права (ст. 60 СК України) і визнаючи право спільної сумісної власності подружжя на майно, суд повинен встановити не тільки факт придбання майна під час шлюбу, але й той факт, що джерелом його отримання є загальні спільні кошти або спільна робота подружжя. Майно фізичної особи-підприємця, яке придбано і використовується в його підприємницькій діяльності з метою отримання прибутку, слід розглядати як його особисту приватну власність, згідно зі ст. 57 СК України, а не як об'єкт спільної сумісної власності подружжя, який підпадає під регулювання ст.ст. 60, 61 СК України.

Посилання на рішення Конституційного Суду України від 19.09.2012 р. у справі № 1-8/2012 за конституційним зверненням приватного підприємства «ІКЮ» стосовно офіційного тлумачення положення ч. 1 ст. 61 СК України при вирішенні питання стосовно правового режиму майна фізичної особи-підприємця не спростовує зазначених висновків, оскільки у даному рішенні йдеться виключно про статутний капітал та майно приватного підприємства, сформованого за рахунок спільної сумісної власності подружжя» [3].

Здійснивши аналіз наведеної вище постанови, можна дійти висновку, що вона містить дві позиції, які є протилежними за змістом, а саме: 1) «... застосовуючи норму права (ст. 60 СК України) і визнаючи право спільної сумісної власності подружжя на майно, суд повинен встановити не тільки факт придбання майна під час шлюбу, але й той факт, що джерелом його отримання є загальні спільні кошти або спільна робота подружжя»; 2) «... майно фізичної особи-підприємця, яке придбано і використовується в його підприємницькій діяльності з метою отримання прибутку, слід розглядати як його особисту приватну власність». Тому, можна вважати, що така правова позиція Верховного Суду є незрозумілою.

З досліджуваної проблеми існує й інша судова практика. Наприклад, Верховний Суд України у Постанові від 11.03.2015 р. у справі № 6-21цс15 виклав наступну правову позицію: «... Системний аналіз статей 57, 60, 61 СК України дозволяє зробити висновок про те, що майно фізичної особи-підприємця може бути об'єктом спільної сумісної власності подружжя і предметом поділу між ними з урахуванням загальних вимог

законодавства стосовно критеріїв визначення спільного майна подружжя і способів поділу його між ними» [4]. Аналогічного висновку дійшов Верховний Суд України й у Постанові від 13.06.2016 р. № 6-1752цс15 [Ошибки! Источник ссылки не найден.].

Згідно з правовою Позицією у справі № 6-612цс15 Верховний Суд зазначив, що «... норми СК України в статтях 57, 60 встановлюють загальні принципи нормативно-правового регулювання відносин подружжя щодо належного їм майна, згідно з якими: 1) майно, набуте подружжям під час шлюбу, належить їм на праві спільної власності; 2) майно, набуте кожним з подружжя до шлюбу, є особистою приватною власністю кожного з них.

З метою збереження балансу інтересів подружжя, дотримуючись принципів добросовісності, розумності та справедливості СК України містить виключення із загального правила. Зокрема, згідно з п. 3 ч. 1 ст. 57 СК України особистою приватною власністю дружини, чоловіка є майно, набуте нею/ним під час шлюбу, але за кошти, які належали їй/йому особисто. Підстави виникнення права спільної сумісної власності подружжя (тобто перелік юридичних фактів, які є підставами виникнення права спільної власності на майно подружжя) визначені у ст. 60 СК України. За змістом цієї норми належність майна до спільної сумісної власності подружжя визначається не тільки фактом придбання його під час шлюбу, але й спільністю участі подружжя засобами або працею в придбанні майна.

Виходячи з викладеного, для правильного застосування ст. 60 СК України та визнання майна спільною сумісною власністю подружжя, суд повинен встановити не тільки факт придбання цього майна за час шлюбу, але й той факт, що джерелом його отримання є загальні спільні кошти або спільна робота подружжя» [6].

Таким чином, узагальнюючи наведену вище судову практику, можна зробити висновок, що майно фізичної особи-підприємця може бути об'єктом спільної сумісної власності подружжя і об'єктом поділу між подружжям у разі, якщо таке майно придбане під час шлюбу за спільні кошти або спільну працю подружжя.

Щоб уникнути презумпції спільності права власності на майно подружжя ФОП повинен довести у суді, що спірне майно, яке використовується у господарській діяльності було придбане за особисті кошти.

Зрозуміло, що найкращий вихід полягає у законодавчому визначенні найбільш складних питань, що пов'язані з діяльністю підприємця, який має подружній статус. Проте необхідні зміни до законодавства мають бути системними одночасними, на що у найближчий час розраховувати важко.

Найбільш простим і реальним у сучасних умовах може бути інше вирішення питання. Якщо один із подружжя має бажання бути зареєстрованим як підприємець, сторони мають самостійно визначити для себе основні питання, пов'язані з його подальшою підприємницькою діяльністю. Це може бути здійснено шляхом укладення відповідного договору (шлюбного або спеціального договору спрямованого на вирішення питань, пов'язаних із підприємницькою діяльністю одного з подружжя).

ВИСНОВКИ

Викладене вище дозволяє зробити висновок, що наразі питання визнання чи невизнання майна фізичної особи-підприємця спільною сумісною власністю, потребують чіткого законодавчого врегулювання, оскільки прямої відповіді на нього нормативні акти не містять.

Зрозуміло, що найкращий вихід полягає у законодавчому визначенні найбільш складних питань, що пов'язані з діяльністю підприємця, який має подружній статус. Проте необхідні зміни до законодавства мають бути системними одночасними, на що у найближчий час розраховувати важко.

Найбільш простим і реальним у сучасних умовах може бути інше вирішення питання. Якщо один із подружжя має бажання бути зареєстрованим як підприємець, сторони мають самостійно визначити для себе основні питання, пов'язані з його подальшою підприємницькою діяльністю. Це може бути здійснено шляхом укладення відповідного договору (шлюбного або спеціального договору спрямованого на вирішення питань, пов'язаних із підприємницькою діяльністю одного з подружжя).

Список використаних джерел

1. Сімейне право України: підручник / Л.М. Баранова, В.І. Борисова, І.В. Жилинкова та ін.; за заг. ред. В.І. Борисової та І.В. Жилинкової. 2-е вид., перероб. і допов. Київ: Юрінком Інтер, 2009. 288 с.
2. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним зверненням приватного підприємства "ІКІО" щодо офіційного тлумачення положення частини першої статті 61 Сімейного кодексу України від 19.09.2012 р. № 17-пн/2012. URL: <http://zakon5.rada.ua/laws/show/v017p710-12>
3. Постанова Судової палати у цивільних справах Верховного Суду України від 2.10.2013 р. № 6-79ц/13. URL: [http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/\(documents\)/D41A2B7484C02240C2257C92003A6D0F](http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/(documents)/D41A2B7484C02240C2257C92003A6D0F)
4. Постанова Судової палати у цивільних справах Верховного Суду України від 11.03. 2015 р. у справі №6-21ц/15. URL: [http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/\(documents\)/71B62E11A64148BCC2257E150030655C](http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/(documents)/71B62E11A64148BCC2257E150030655C)
5. Постанова Судової палати у цивільних справах Верховного Суду України від 13.06.2016 р. № 6-1752ц/15. URL: [http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/\(documents\)/CEE88FB121CA9D C4C2257FED00493DA1](http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/(documents)/CEE88FB121CA9D C4C2257FED00493DA1)
6. Постанова Судової палати у цивільних справах Верховного Суду України від 1.07.2015 р. № 6-612ц/15. URL: <http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/%28documents%29/B830A8E03C8F7F90C2257E7D0025E19D>
7. Спасько-Фатеева І.В. Права подружжя на майно приватного підприємства. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/1374/1/Spasibo-Fateeva_podrug.pdf
8. Сидор Б.А. Особливості звернення стягнення на майно фізичної особи-підприємця. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/21924/1/%D0%9E%D0%A1%D0%9E%D0%91%D0%9B%D0%98%D0%92%D0%9E%D0%A1%D0%A2%D0%86%D0%97%D0%92%D0%95%D0%A0%D0%9D%D0%95%D0%9D%D0%AF%D0%A1%D0%A2%D0%AF%D0%93%D0%9D%D0%95%D0%9D%D0%9D%D0%AF%D0%90%D0%90%D0%9C%D0%90%D0%99%D0%9D%D0%9E.pdf> (in Ukrainian).

%D0%86%D0%97%D0%92%D0%95%D0%A0%D0%9D%D0%95%D0%9D%D0%AF%D0%A1%D0%A2%D0%AF%D0%93%D0%9D%D0%95%D0%9D%D0%9D%D0%AF%D0%90%D0%90%D0%9C%D0%90%D0%99%D0%9D%D0%9E.pdf

9. Конституція України від 28.06.1996 р. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 30. Ст. 141.

10. Про практику застосування судами законодавства при розгляді справ про право на шлюб, розірвання шлюбу, визнання його недійсним та поділ спільного майна подружжя. Постанова Верховного суду України від 21.12.2007 р. № 11. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0011700-07>

References

1. The Family Law of Ukraine / L.M. Baranova, V.I. Borisova, I.V. Zhylinkova et al.; ed. by V.I. Borysova and I.V. Zhylinkova. Kyiv: Yurinkom Inter, 2009, 288 p. (in Ukrainian).
2. Resolution of the Constitutional Court of Ukraine in the Case of the Constitutional Appeal of IKIO Private Company Regarding the Official Interpretation of the Provision of Article 61 (Part 1) of the Family Code of Ukraine № 17-rp / 2012 dated September 19, 2012. URL: <http://zakon5.rada.ua/laws/show/v017p710-12> (in Ukrainian).
3. Decree of the Chamber of Civil Cases of the Supreme Court of Ukraine № 6-79tss13 dated October 2, 2013. URL: [http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/\(documents\)/D41A2B7484C02240C2257C92003A6D0F](http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/(documents)/D41A2B7484C02240C2257C92003A6D0F) (in Ukrainian).
4. Decree of the Chamber of Civil Cases of the Supreme Court of Ukraine dated March 11, 2015 in Case № 6-21tss15. URL: [http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/\(documents\)/71B62E11A64148BCC2257E150030655C](http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/(documents)/71B62E11A64148BCC2257E150030655C) (in Ukrainian).
5. Decree of the Chamber of Civil Cases of the Supreme Court of Ukraine № 6-1752tss15 dated June 13, 2016. URL: [http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/\(documents\)/CEE88FB121CA9D C4C2257FED00493DA1](http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/(documents)/CEE88FB121CA9D C4C2257FED00493DA1) (in Ukrainian).
6. Decree of the Chamber of Civil Cases of the Supreme Court of Ukraine № 6-612tss15 dated July 1, 2015. URL: <http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/%28documents%29/B830A8E03C8F7F90C2257E7D0025E19D> (in Ukrainian).
7. Spasybo-Fatieieva I.V. Rights of Spouses to Property of a Private Enterprise URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/1374/1/Spasibo-Fateeva_podrug.pdf (in Ukrainian).
8. Sydor B.A. Features of Foreclosure on Property of an Individual Entrepreneur URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/21924/1/%D0%9E%D0%A1%D0%9E%D0%91%D0%9B%D0%98%D0%92%D0%9E%D0%A1%D0%A2%D0%86%D0%97%D0%92%D0%95%D0%A0%D0%9D%D0%95%D0%9D%D0%AF%D0%A1%D0%A2%D0%AF%D0%93%D0%9D%D0%95%D0%9D%D0%9D%D0%AF%D0%90%D0%90%D0%9C%D0%90%D0%99%D0%9D%D0%9E.pdf> (in Ukrainian).
9. The Constitution of Ukraine dated June 28, 1996. Information from the Verkhovna Rada of Ukraine, 1996, № 30. Art. 141. (in Ukrainian).
10. Resolution of the Plenum of the Supreme Court of Ukraine № 11 dated 21.12.2007 «On the Practice of Application by the Courts of Legislation in Considering Cases on the Right to Marriage, Divorce, Recognition of a Marriage Invalid, and Sharing of Joint Property of the Spouses». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0011700-07>. (in Ukrainian).

СВИДЛО

Ганна Ігорівна

annasvidlo84@gmail.com

УДК 314.748

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ОСВІТНЬОЇ МІГРАЦІЇ: ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

к.е.н., доцент кафедри,
Харківський національний
економічний університет
імені Семе́на Кузне́ця

STATISTICAL ESTIMATION OF EDUCATIONAL MIGRATION: THREATS AND PERSPECTIVES

SVYDLO Hanna Ihorivna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of department, Kharkiv National University of Economics after Semen Kuznets

Стаття присвячена вивченню процесів міграції, зокрема освітньої міграції. Автором проаналізовано мобільність студентів за країнами Європи, а також коефіцієнт чистої міграції. Визначено, що коефіцієнт мобільності студентів включає показники: кількість студентів з даної країни, які навчаються за кордоном від загальної кількості студентів в цій країні та кількість студентів з-за кордону, які навчаються в даній країні. Автором виокремлено загрози освітньої міграції для України та перспективи розвитку вищої школи за рахунок залучення іноземних громадян в освітній простір країни.

* * *

Статья посвящена изучению процессов миграции, в частности образовательной миграции. Автором проанализированы мобильность студентов по странам Европы, а также коэффициент чистой миграции. Определено, что коэффициент мобильности студентов включает показатели: количество студентов из данной страны, обучающихся за рубежом от общего количества студентов в этой стране и количество студентов из-за рубежа, которые учатся в данной стране. Автором выделены угрозы образовательной миграции для Украины и перспективы развития высшей школы за счет привлечения иностранных граждан в образовательное пространство страны.

* * *

The article defines that the main cause of migration, including educational, is the globalization of global space. Modern society is in search of ensuring and improving the quality of life through the acquisition of relevant knowledge, as well as further employment.

The purpose of the study is to identify threats and prospects for the development of educational migration processes based on statistical evaluation.

The methodological and informational basis of the work consists of scientific works, materials of periodicals, Internet resources, legal acts and data of the State Statistics Service of Ukraine, the Ministry of Education and Science and UNESCO. The article is devoted to the study of migration processes, in particular educational migration. The author analyzed the mobility of students across Europe, as well as the net migration coefficient. It was determined that the coefficient of student mobility includes indicators: the number of students from a given country studying abroad of the total number of students in this country and the number of foreign students who study in a given country. The article analyzes educational migration in three groups of countries, which are conventionally divided into European Union leader countries (Great Britain, France, Germany), Eastern European countries (Czech Republic, Poland, Slovakia, Slovenia) and post-Soviet countries (Latvia, Ukraine, Belarus).

The author highlighted the threats of educational migration for Ukraine and the prospects for the development of higher education by attracting foreign citizens into the educational space of the country. In the article, the advantages of teaching foreign citizens in the host country include: economic benefits, attractiveness of higher education institutions, integration of national higher education institutions into the international educational space, growth of the innovation component of education, the ability to rejuvenate the population structure, attract intellectuals to the country.

Ключові слова: освіта, міграція, інтелектуальні ресурси, освітня міграція, вища освіта

Ключевые слова: образование, миграция, интеллектуальные ресурсы, образовательная миграция, высшее образование

Keywords: education, migration, intellectual resources, educational migration, higher education

ВСТУП

Посилення тенденцій глобалізації світової економіки стає причиною збільшення обсягів та зростання темпів міграції людських ресурсів. Міграційні потоки у світі нараховують мільйони людей, що ставить під загрозу соціально-економічний розвиток окремих країн та регіонів світу. За останні роки також збільшуються освітні міграційні потоки. Активна молодь знаходиться у пошуку актуальних та якісних знань з перспективою їх використання у майбутньому для можливості підвищення рівня життя за рахунок імплементації отриманих компетенцій у трудову діяльність. В Україні спостерігається тенденція до відтоку інтелектуальних

ресурсів, що є загрозою для подальшого розвитку держави.

Освітня міграція є об'єктом наукових досліджень низки науковців, таких як Ф. Альтбах, Д. Массей, Р. Епплярд, А. Фіндлі, Б.Л. Лоувелл, К. Озден, О. Старк, К. Тремблей. Наслідкам впливу євроінтеграційних процесів на вітчизняну економіку, ринок праці, зокрема аналізу трудової та освітньої міграції, присвячені наукові роботи таких вітчизняних вчених, як Л.І. Безтелесна, К.С. Брензович, О.С. Гринькевич, Л.А. Жураковська, Е.М. Лібанова, І.Л. Петрова, Л.В. Семів, С.В. Стадний, В.М. Філатов.

Виходячи з вище зазначеного витікає актуальність

дослідження процесів освітньої міграції з метою визначення її загроз та пошуку їх вирішення.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні загроз та перспектив розвитку процесів освітньої міграції на основі проведення статистичної оцінки.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти та дані Державної служби статистики України, Міністерства освіти і науки та ЮНЕСКО.

При проведенні дослідження використано методи структурно-динамічного аналізу, порівняння та узагальнення даних Державної служби статистики України, Міністерства освіти і науки та ЮНЕСКО.

РЕЗУЛЬТАТИ

З метою вивчення освітніх міграційних процесів в країнах Європи доцільно спочатку проаналізувати чистий коефіцієнт міграції на 1000 осіб за даними Організації Об'єднаних Націй, Департаменту з економічних та соціальних питань, Відділу народонаселення [1].

Чистий коефіцієнт міграції – це різниця між прибулими та вибулими з країни у перерахунку на 1000 осіб населення країни.

Виходячи з даних табл. 1 найбільша кількість вибулих з країни за період 2010-2015 рр. спостерігається у Латвії, на 1000 осіб населення країни виїхало понад 80 людей, також від'ємний показник у Польщі та Україні. Також, слід відзначити, що чистий коефіцієнт міграції за зазначеними країнами за період 2015-2020 рр. скорочується, однак все одно залишається від'ємним.

Таблиця 1

Чистий коефіцієнт міграції на 1000 осіб за країнами

Країна	Період	
	2010-2015 рр.	2015-2020 рр.
Білорусь	1,6	0,2
Чехія	1,1	1,1
Франція	1,1	1,2
Німеччина	4,4	4,5
Латвія	-8,1	-5,1
Польща	-0,4	-0,3
Словаччина	0,4	0,3
Словенія	1,6	0,6
Україна	-0,9	-0,5
Великобританія	3,1	2,7

Найбільша кількість прибулих на 1000 осіб спостерігається у Німеччині: за 2010-2015 рр. даний показник склав 4,4, та має динаміку до збільшення на 2015-2020 рр. – 4,5. У Великобританії чистий коефіцієнт міграції за 2010-2015 рр. склав 3,2, та має тенденцію до зменшення на 2015-2020 рр. – 2,7.

Даний показник характеризує об'єктивну реальність процесів глобалізації, оскільки відкритість кордонів між країнами Європейського Союзу та прагнення людей пошуку кращих можливостей (дохід, працевлаштування, освіта, умови життя тощо) призводить до міграції населення у найбільш розвинені країни. Також варто відзначити, що країни які потерпають від відтоку своїх громадян, створюють привабливі можливості (освітні, трудові) для громадян країн-сусідів з метою певної компенсації втрати трудового потенціалу.

Для виявлення причини міграційних процесів, зокрема освітньої міграції, слід проаналізувати відповіді респондентів на питання «Чому деякі абітурієнти віддають перевагу навчанню в країнах «західного світу?». Дані отримані під час проведення опитування «Стан освіти в Україні» дослідницькою компанією Active Group у серпні-вересні 2017 р. [2].

Розподіл відповідей респондентів на питання «Чому деякі абітурієнти віддають перевагу навчанню в країнах «західного світу?» наведено на рис. 1.

Виходячи з даних рис. 1, можна зробити висновок,

що 35,6 % респондентів переконані, що українці надають перевагу навчанню у країнах «західного світу» через те, що там якісніша освіта. З незначною похибкою 35,1 % стверджують, що навчання за кордоном – можливість залишитись на постійне місце проживання. Тобто цінністю у такому разі є не здобуті знання, а комфортне довкілля та можливість у майбутньому легше знайти роботу [2].

Освітня міграція має ряд переваг та перспектив як для країн-донорів освітніх послуг, так і для країн країни з яких від'їжджають студенти на навчання. Однак, для країн з яких від'їжджають молоді та талановиті студенти існують значні ризики втрати високоінтелектуальних людських ресурсів, які стимулюють розвиток держави.

Для розуміння прибуття та вибуття студентів до країн з метою отримання освітніх послуг доцільно проаналізувати коефіцієнт студентської мобільності. Дані отримані на сайті Організації Об'єднаних націй з питань з питань освіти, науки і культури (Бази даних ЮНЕСКО) [3].

Коефіцієнт студентської мобільності включає дві складові (табл. 2):

кількість студентів з даної країни, які навчаються за кордоном від загальної кількості студентів у цій країні;

кількість студентів з-за кордону, які навчаються у даній країні.

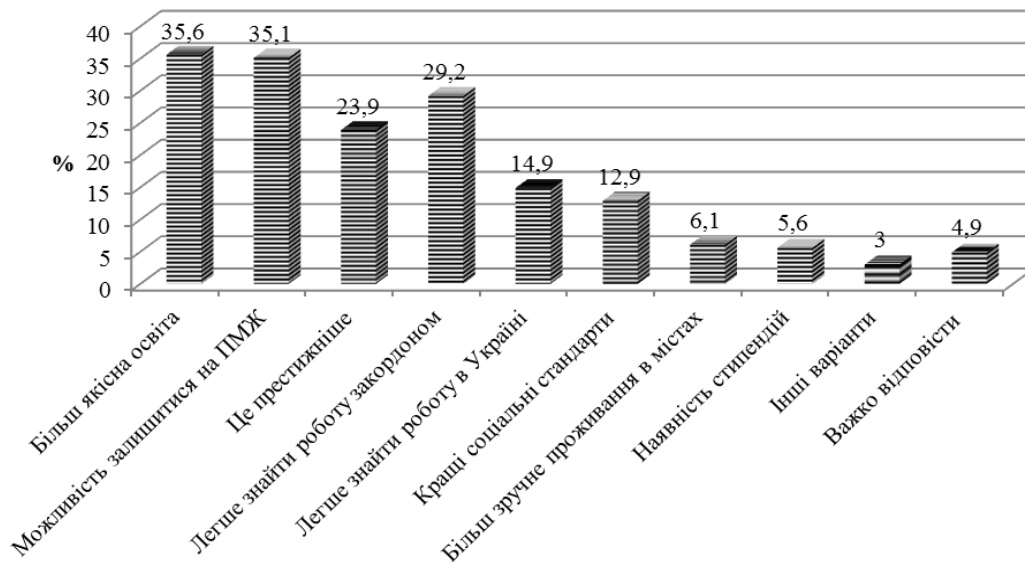


Рис. 1 Розподіл відповідей респондентів на питання «Чому деякі абітурієнти віддають перевагу навчанню в країнах «західного світу?»

Таблиця 2

Коефіцієнт студентської мобільності за країнами світу

Країна	Кількість студентів з даної країни, які навчаються за кордоном від загальної кількості студентів в цій країні, %					Кількість студентів з-за кордону, які навчаються в цій країні від загальної кількості студентів в цій країні, %				
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
Білорусь	7,05	6,79	6,78	6,06	5,80	2,06	2,41	2,88	3,33	3,73
Чехія	2,73	2,95	2,95	3,17	3,39	8,96	9,39	9,83	10,55	11,51
Франція	2,80	3,28	3,43	3,58	3,65	11,82	9,78	9,84	9,88	9,89
Німеччина	-	4,32	4,07	3,93	3,91	-	7,07	7,23	7,68	8,04
Латвія	6,58	6,70	6,72	6,76	6,60	2,80	3,71	4,99	6,12	7,67
Польща	1,30	1,23	1,35	1,43	1,53	1,17	1,46	1,97	2,64	3,42
Словаччина	14,92	15,84	16,20	17,09	19,12	4,09	4,86	5,61	5,90	6,02
Словенія	2,33	2,67	2,76	3,18	3,49	2,27	2,62	2,75	2,75	3,31
Україна	1,56	1,93	2,33	3,85	4,57	1,82	2,25	2,80	3,24	3,20
Великобританія	1,07	1,20	1,28	1,35	1,42	17,14	17,46	18,22	18,48	18,10

Умовно можна згрупувати наведені у табл. 2 країни у три групи:

1 група – Країни-лідери ЄС: Великобританія, Франція, Німеччина;

2 група – Країни Східної Європи: Чехія, Польща, Словаччина, Словенія;

3 група – Країни пострадянського простору: Білорусь, Латвія, Україна.

Аналіз проведено за трьома групами країн. Отже, кількість студентів з Великобританії, які від'їжджають на навчання за кордон складає в середньому за 2012-2016 рр. 1,3 % від загальної кількості студентів даної країни. Однак даний показник має незначну тенденцію до збільшення. У Франції близько 3,5 % студентів від'їжджають за кордон на навчання, і також спостерігається тенденція до збільшення, якщо у 2012 р. кількість студентів, які отримують освіту за кордоном складала 2,8 %, то 2016 р. – 3,7%. Серед країн-лідерів ЄС найбільша кількість студентів, які навчаються за

кордоном у Німеччині в середньому 4 % за досліджуваний період. Однак у Німеччині спостерігається зворотна ситуація, – кількість студентів від'їжджаючих за кордон на навчання поступово зменшується: так у 2013 р. даний показник складав 4,3 %, у 2016 р. – 3,9 %.

Зворотна ситуація спостерігається з кількістю прибулих на навчання до країн-лідерів ЄС, тобто найбільша кількість студентів з-за кордону приїздить на навчання до Великобританії за 2012-2016 рр. – 17,9 %. Якщо простежити щорічну зміну даного показника, то спостерігається щорічне його зростання. До Франції на навчання у вищі навчальні заклади приїздить близько 10 % студентів від загальної кількості студентів, однак, у порівнянні значень 2016 р. з 2012 р. даний показник знизився на майже на 2 %. Кількість студентів з-за кордону, які навчаються у Німеччині за 2013-2016 рр., складає в середньому 7,5 %, і також можна відзначити незначне щорічне збільшення даного показника.

За групою країн Східної Європи найбільша кількість студентів від'їжджає на навчання за кордон зі Словаччини – в середньому 16,6 % за 2012-2016 рр.. Також, варто відзначити, що спостерігається щорічне збільшення даного показника, у порівнянні значень 2016 р. з 2012 р. відбулося зростання на 4 %. Дана тенденція свідчить про те, що молоді люди знаходяться в пошуку якісної освіти з перспективою працевлаштування на престижній та високооплачуваній роботі, а відкритість кордонів сприяє даному процесу. Найменша кількість студентів від'їжджає на навчання за кордон з Польщі – приблизно 1,4 % від загальної кількості студентів. У середньому близько 3 % студентів з Чехії та Словенії навчаються за кордоном. Однак слід зазначити, що кількість студентів з країн Східної Європи, які навчаються за кордоном від загальної кількості студентів в цих країнах щорічно зростає, це є, певною мірою, відображення процесів глобалізації та розширення меж освітнього простору. Серед країн Східної Європи найбільшим «донором» надання освітніх послуг є Чехія в середньому на навчання приїждить 10 % студентів з загальної чисельності. У країні створюються привабливі умови для іноземних студентів, на самперед, можливість отримати безкоштовну вищу освіту, за умови навчання на чеській мові.

Цікаво проаналізувати мобільність студентів з країн пострадянського простору. До даної групи входять 3 країни, з яких Латвія на даний момент є членом Європейського Союзу. Аналіз даних табл. 2 свідчить про найбільшу кількість студентів, які навчаються за кордоном у Латвії і Білорусії близько 6,5 %. Це пояснюється тим, що для студентів з Латвії відкриті кордони

Європейського Союзу, оскільки вона є країною учасницею, з Білорусії значна кількість студентів від'їжджає на навчання до Російської Федерації.

Кількість українських студентів, які отримують освіту за кордоном щорічно зростає, так у 2012 р. 1,6 % студентів навчалися за кордоном, а у 2016 р. вже близько 5 %. Дана тенденція є закономірною, оскільки загальнодержавним напрямом є євроінтеграція. Молодь, насамперед, активна її частина, бажає долучитися до європейського простору з можливістю отримання високих стандартів життя, освіти та працевлаштування. Даний показник у подальшому буде тільки збільшуватися, оскільки підписання у травні 2017 р. безвізового режиму для українців спрощує оформлення паперових документів. Також, перспективні умови освіти створюють і країни Європейського Союзу з яких відбувається відтік студентів до більш розвинутих країн ЄС, що є значним викликом для української вищої школи. Рівень народжуваності, кількість випускників шкіл зменшується, а потік студентів за кордон збільшується, що призводить до «жорсткої» боротьби між ВНЗ України при наборі абітурієнтів.

Отже, у країнах пострадянського простору спостерігається збільшення кількості студентів прибулих на навчання із закордону. Лідером є Латвія, в основному на навчання приїждять студенти з країн пострадянського простору. Україна і Білорусь в основному приймають студентів з Туркменістану, Азербайджану та ін.

Більш детально доцільно проаналізувати освітню міграцію в Україні з метою розуміння наслідків її впливу. Кількість студентів прибулих та вибулих з України з метою отримання освіти наведено на рис. 2.

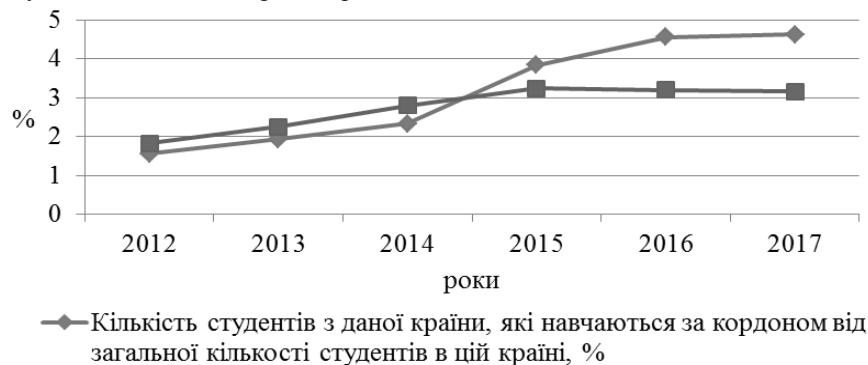


Рис. 2. Кількість студентів прибулих та вибулих з України з метою отримання освіти за 2012-2017 рр.

Аналіз даних рис. 2 дає змогу зробити висновки, що починаючи з 2012 р. потік студентів від'їжджаючих на навчання з України щорічно збільшується, критичним роком став 2014 р. оскільки в країні відбулася переорієнтація на інтеграцію в європейській простір, а також події пов'язані з зовнішньою агресією. Поряд з цим, також відбувається збільшення іноземних громадян, які приїждять до України. За даними Міністерства освіти і науки України найбільша частка студентів, які приїхали на навчання до України (понад 5 %) з Індії (19,78 %), Марокко (9,77 %), Азербайджан (8,24 %), Туркменістан (6,66 %) [4].

ВИСНОВКИ

До переваг для країни, що приймає освітніх мігрантів, передусім належать:

економічні вигоди, що виявляються у зростанні фінансових надходжень до країни у формі оплати за навчання, відповідно, податкових надходжень до державного бюджету;

зростання попиту на послуги ВНЗ у країнах приймання мігрантів, що сприяє розширенню асортименту освітніх послуг, зростанню можливостей працевлаштування для тамтешніх викладачів;

інтеграція національних ВНЗ до міжнародної освітньої спільноти, обмін досвідом у сфері науково-педагогічної діяльності;

зростання інноваційного складника освіти та технічного вдосконалення освітнього процесу;

можливість омолодити структуру населення, інтелектуалізувати людський капітал країни, поповнити економіку кваліфікованими спеціалістами, що сприя-

тиме економічному та науково-технічному розвитку країни.

Список використаних джерел

1. Організація Об'єднаних Націй, Департамент з економічних та соціальних питань, Відділ народонаселення (2017 рік). Перспективи світового населення перегляд 2017 року, дані для користувачів, отримані через веб-сайт. URL: <https://population.un.org/wpp/DataQuery/>
2. Освіта в Україні: патерналізм у квадраті та масова розумова еміграція. URL: <https://politeka.net/ua/reading/527472-obrazovanie-v-ukraine-paternalizm-v-kvadrati-i-massovaya-emigratsiya-umov>
3. Дані статистичного інституту ЮНЕСКО. URL: <http://data.uis.unesco.org/>
4. Міністерство освіти і науки України. Український державний центр міжнародної освіти. Іноземні студенти. URL: [http://studyinukraine.gov.ua/uk/zhittya-v-ukraini/inzemni-](http://studyinukraine.gov.ua/uk/zhittya-v-ukraini/inzemni-studenti-v-ukraini/)

[studenti-v-ukraini/](http://studyinukraine.gov.ua/uk/zhittya-v-ukraini/inzemni-studenti-v-ukraini/)

References

1. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2017). World Population Prospects: The 2017 Revision, custom data acquired via website. URL: <https://population.un.org/wpp/DataQuery/>
2. Education in Ukraine: paternalism in the square and massive mental emigration. URL: <https://politeka.net/ua/reading/527472-obrazovanie-v-ukraine-paternalizm-v-kvadrati-i-massovaya-emigratsiya-umov> (in Ukrainian).
3. Data from the UNESCO Statistical Institute. URL: <http://data.uis.unesco.org/>
4. Ministry of Education and Science of Ukraine Ukrainian State Center for International Education. Foreign students URL: <http://studyinukraine.gov.ua/uk/zhittya-v-ukraini/inzemni-studenti-v-ukraini/> (in Ukrainian).

ГУРІНА

Ганна Сергіївна
gurina_gs@ukr.net

УДК 465

THE STRATEGIC POTENTIAL OF AN ENTERPRISES AS A SPECIAL
ECONOMIC CATEGORYк.е.н., доцент,
Національний авіаційний
університетСТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСОБЛИВА
ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ**GURINA Ganna Serhiivna** – PhD in Economics, Associate Professor, National aviation university, Kyiv, Ukraine

Introduction. Important and extremely relevant for the Ukrainian economy is the use of recommendations in combination with the creation of a favorable investment climate in the country through the formation of competitive markets, observance and fulfillment of all conditions and obligations assumed by itself in accordance with signed, ratified international agreements, updating of approaches to formation export potential of the industries of the country's economy. The result should be an increase in the level of economic security, the introduction of effective mechanisms of cooperation between the state and private partners, and, ultimately, raising the socio-economic level of living.

Purpose. Achieving the competitiveness of Ukraine's economy in the domestic and foreign markets, ensuring sustainable growth of the national economy and full integration into the world economic space is largely conditioned by the effective realization of the current foreign economic policy of the state through the mechanism of state regulation, the formation of investment attractiveness of the economy, and the realization of the functions of public-private partnership. Factors that influence the development of the potential of enterprises are considered as technological, organizational and socio-economic conditions of production that contribute to the effective use of the strategic potential of enterprises of the aviation complex of Ukraine.

Results. Under the current conditions of integration and globalization, along with domestic sources of reconstruction and development of export potential and accelerating the development of the country's aviation complex, an important component of these processes is the ability to attract and effectively use international resources and factors of production, provided through the mechanism of foreign economic interaction. The latter creates the preconditions for further intensification of economic life and provides additional opportunities for successful promotion of the country's economy towards its innovative development and integration into the world community. Since the current state of Ukraine's development is characterized by a difficult political situation, accelerating inflation, which is the driving motive of protecting the owners of capital from political and economic risks, the preservation of positive trends in the development of export potential becomes of paramount importance among Ukraine's tasks. Consequently, the export potential of the aviation complex should occupy a special place in the structure of foreign economic priorities of Ukraine's economic development.

Conclusion. In the context of deepening the economic interaction of countries and stimulating international activity, the full and full use of export potential is defined as a significant component of the formation of the principles of effective and equal integration of the country with the world community. Therefore, the development of the aviation complex should improve the structure of investment sources, the development of sustainable and efficient financial institutions and be a priority direction of economic development.

* * *

Вступ. Важливим і надзвичайно актуальним для економіки України є застосування рекомендацій у поєднанні зі створенням у країні сприятливого інвестиційного клімату за допомогою формування конкурентних ринків, дотримання і виконання всіх умов і зобов'язань, взятих на себе згідно із підписаними, ратифікованими міжнародними угодами, оновленням підходів до формування експортного потенціалу галузей економіки країни. Результатом має бути підвищення рівня економічної безпеки, впровадження дієвих механізмів співпраці держави та приватних партнерів, і зрештою, підняття соціально-економічного рівня життя.

Мета. Досягнення конкурентоспроможності економіки України на внутрішньому і зовнішньому ринках, забезпечення сталого росту національної економіки та повноцінна інтеграція у світовий економічний простір у значній мірі обумовлюється дієвою реалізацією сформованої зовнішньоекономічної політики держави через механізм державного регулювання, формування інвестиційної привабливості економіки, реалізацію функцій державного-приватного партнерства. Фактори, що впливають на розвиток потенціалу підприємств, розглядаються як технологічні, організаційні та соціально-економічні умови виробництва, які сприяють ефективному використанню стратегічного потенціалу підприємств авіаційного комплексу України.

Результати. У сучасних умовах інтеграційних і глобалізаційних перетворень поряд із внутрішніми джерелами відновлення і розбудови експортного потенціалу та прискорення розвитку авіаційного комплексу країни, важливою складовою цих процесів є здатність залучати та ефективно використовувати міжнародні ресурси і фактори виробництва, що забезпечується через механізм зовнішньоекономічної взаємодії. Останній створює передумови подальшої активізації господарського життя і забезпечує додаткові можливості успішного просування економіки країни на шляху її інноваційного розвитку та інтеграції до світового співтовариства. Оскільки сучасний стан розвитку України характеризується складною політичною ситуацією, прискоренням інфляції, які є рушійними мотивами прагнення власників капіталу убезпечитись від політичних та економічних ризиків, то збереження позитивних тенденцій у сфері розвитку експортного потенціалу набуває першочергового значення серед завдань України. Отже, експортний потенціал авіаційного комплексу має посідати особливе місце у структурі зовнішньоекономічних пріоритетів розвитку економіки України.

Висновки. У контексті поглиблення економічної взаємодії країн та стимулювання міжнародної активності, повне і всебічне використання експортного потенціалу визначається як вагома складова формування засад ефективної і рівноправної інтеграції країни до світового співтовариства. Відтак, розвиток авіаційного комплексу має поліпшити структуру інвестиційних джерел, розвиток стійких та ефективних фінансових інститутів та бути пріоритетним напрямком розвитку економіки.

Keywords: development of export potential, aviation complex, economic security

Ключові слова: розвиток експортного потенціалу, авіаційний комплекс, економічна безпека

INTRODUCTION

Achieving the competitiveness of Ukraine's economy in the domestic and foreign markets, ensuring sustainable growth of the national economy and full integration into the world economic space is largely conditioned by the effective realization of the current investment policy of the state through the mechanism of state regulation of investment activity, formation of investment attractiveness of the economy, realization of functions of state regulation of investment processes. The process of formation of an enterprise potential is generally characterized by one of the directions of its economic strategy and lies in creating, providing and organizing the system of resources and competences in order to make the result of their cooperation one of the ways to success in accomplishing the mission and meeting the targets of the enterprise performance. The strategic potential of an enterprise is characterized not only by the existing resources but also by the potential opportunities of an enterprise to increase the efficiency of their usage. As such opportunities we can identify the qualifications of employees, the existence of resources, minimizing risks at fulfilling the set tasks. Managing the process of the strategic potential formation of an enterprise in a volatile and unforeseeable environment is extremely important, as it gives a possibility to analyze the influence of extrinsic and intrinsic environment factors and to predict the existence of potential dangers and ways of their elimination. Currently an enterprise encounters more and more ambiguous risky situations which directly influence the general strategy of its performance. These factors can be outlined, defined and minimized by their risk factors while conducting external economic activities.

The factors which have an impact on the development of an enterprise are seen as such persistent changes in the productive forces, technologies, organization and the social and economic conditions of manufacturing, that boost the efficient usage of the strategic potential.

Ukraine belongs to several countries of the world which have the full cycle of aircraft creation, and takes the leading place on the world market, that has been proved not once in the both civil and military aviation. Ukraine is on the list of the most developed countries by the level of aircraft manufacturing development. Only about five or six countries have such a manufacturing industry and they implement innovative technologies in the full cycle of aircraft manufacturing. For today Ukraine may be proud of some plane models, such as AN, which now are successfully competing with the world examples. However our aeronautical engineering has some competitive advantages in comparison with its foreign analogues. The recent news about renewing the aviation equipment for the army needs testify the considerable potential of the aircraft maintenance industry as an element of the air complex of Ukraine. The aviation industry is one of the most profit-making, but at the same time one of the most capital-intensive industries of engineering technologies,

involved in the international economic affairs, and we can also point out the budget creating function of the aviation industry in general. The general potential of the aviation industry is a combination of internal possibilities and external economic markers and resources, which create the background for the sustainable development and meet the targets, strategic and tactic goals of an enterprise in the area of aviation activities. The potential of the industry is enabled not only by aircraft plants and air carriers, but also by the availability of the skilled workforce and the highly developed scientific background. We should also note that not the last role in growing the potential of aircraft plants is played by some shifts and changes in the legislation and by launching programs of the industry development. The ultra efficient usage and the combination of science and manufacturing – is a goal that will help to build the cooperation in the industry and enter the international markets with the competitive products. The potential implies the smoothly-running cooperation with overseas partners. At the modern stage of reengineering and development of the aviation industry is raised a question of refusing from the traditional partnership in manufacturing the aircrafts of an AN family, but it shall not damage the further search of partners in other countries, as the independent entry into the new markets has a certain range of complications and risks. It is no question that is just a temporary situation of uncertainty, that will change under the influence of positive shifts in the political and economic area.

PURPOSE

The aim of the article is to research the modern ways of building-up the export potential in the aviation industry, which has a significant value for the further development. Although the main reasons of slowing down the development pace of the aviation industry can be defined as the shortage of aviation inventions and the intellectual resources, as well as the absence of the active international collaboration with the strategic partnership countries.

RESULTS

Main functions of state regulation of foreign economic activity should be directed to ensuring sustainable development of the economy to achieve European standards, ensuring national security through:

- development of a strategy for socio-economic development,
- substantiation of the main goals and priorities of economic development of Ukraine;
- formation of investment attractiveness of the country's economy;
- promoting the development of the investment market on the basis of laws;
- increase of potential of the branches of the economy at the expense of public-private partnership;
- ensuring the direction of investment in the development of the production of competitive goods and services.

The main reasons of slowing down the pace of deve-

lopment of the national aviation complex are the shortage of technological innovations and intellectual resources, and also the absence of active international collaboration. There is observed the worsening of the age structure of the workforce potential of the domain that threatens its perspectives. The ways of accomplishing the potential of the industry lie in strengthening the material and technical background of national enterprises, implementing new forms of providing services on carrying passengers, building and placing in service new terminals on the base of some airports. The infrastructures, technological equipment, the methods of management on the serial aircraft manufacturing sites don't meet the modern market requirements. Consequently, with the aim of further developing the aviation potential we have to form a strategy of aircraft manufacturing taking into account the state of the external market, the existing in Ukraine scientific and technical, manufacturing and the financial potential. Business entities should implement some steps for improving the renewal of the fixed assets, scientific research funding, the cooperation with businesses that are engaged in foreign economic activities and investment promotion.

National enterprises, although being not ultra efficient and productive by the modern standards, however may become pioneers in the development of not only the investment attractiveness of the industry, but also of the scientific and research potential of the country, international affairs, grants etc. The aviation potential of Ukraine if used efficiently and developed is able to provide the steady position of the country among the leading aviation countries of the world. Ukraine will have the leading positions in the aircraft manufacturing not only on the internal, but on the world market as well, and will be able to compete with leading countries in this industry on the world stage. Ensuring sustainable development through monitoring the innovative potential of the enterprise is to organize a system of operational control and initial analysis of changes in the development of the enterprise and its innovative potential, which ensures the formation and storage of regularly systematized strategic and economic information on the current values of the indicators of financial and economic activity of the industrial enterprise, the level indicator Innovation potential of the enterprise. The problem of monitoring the innovative potential of industrial enterprises must be given considerable attention. Monitoring, as a means of obtaining statistically reliable information and drawing up short-term and long-term forecasts, is necessary for the quality management of the process of sustainable development of the enterprise.

The strategic potential of an enterprise is a special

economic category, as it reveals not only the maximum possible volumes of production with the uttermost and the most optimized resources usage, but also defines the ability of an enterprise to foresee the potential changes and threats in the external surroundings and to be ready to react in accordance with these changes.

CONCLUSION

The conducted research shows the insufficient efficacy of the state regulation and protection to the aviation industry, as this market is unsteady and low competitive. As a result, for today the Ukrainian aviation market isn't fully ready for working under the "open sky" conditions and the adapted to the European standards regulatory legal acts don't take into account the market state of aviation services in Ukraine and the needs of national companies. With the aim of improving the mechanisms of the state regulation in certification, insurance, the state control and surveillance of the security of the civil aviation a range of regulatory affairs projects has been prepared, that will enable the improvement of technical conditions of aircrafts, airfields and airports, the customer service level of business entities of ground service companies at airports, the development of air connection in Ukraine and the increase of attractiveness of the air transportation market. All these markers are essential elements of the export potential of the industry, and their consideration should be of complex nature and enable the development in all areas of cooperation. The demands of integration into the world economic area dictate the necessity of union of the technical background and technologies which are used on the market of air transportation. The majority of Ukrainian enterprises need time and the direct investment for meeting the requirements in line with European norms and standards. The formation of a favorable investment climate in Ukraine should be accompanied by simplification and ensuring of transparency and incentive possibilities of the national legislation, reduction of volumes of state interference in the economic relations of partners in the market, real fight against corruption.

References

1. Sidenko V. *Global structural transformations and trends of Ukrainian economy* // Razumkov centre. URL: http://razumkov.org.ua/uploads/other/EP_18_2_07_uk.pdf (in Ukrainian)
2. Dykha M.V., Tanasiienko N.P., Kolisnyk G.M. *Ensuring of labor productivity growth in the context of investment and innovation activity intensification* // *Problems and perspectives of management*. 2017. Vol. 15, Issue 4. pp. 197-208. URL: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15\(4-1\).2017.04](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15(4-1).2017.04)

МЕЛЬНИК

Юрій Миколайович
9701080@ukr.net

УДК 338.021

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕТОДІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ
ПОЛІТИКИ ТА МЕХАНІЗМИ ВПЛИВУTHEORETICAL BASIS OF METHODS OF NATIONAL INDUSTRIAL POLICY
AND MECHANISMS OF INFLUENCEк.е.н., доцент, Одеська
національна академія
харчових технологій**MELNYK Yuriy Mykolaiovych** – Associate Professor, Odessa National Academy of Food Technologies

У статті досліджено методи макроекономічного регулювання, які забезпечують формування соціально-економічного середовища необхідного для ефективної промислової діяльності. Визначені основні механізми в системі державного регулювання. Запропоновано основні напрями сегментних перетворень у національній промисловості. Розроблена науково обґрунтована національна промислова політика. Сформовані основні напрями сегментних перетворень у національній промисловості. Запропоновано найближчим часом затвердити «Стратегію розвитку промислового комплексу України» та план заходів стосовно її реалізації. В умовах посилення глобалізаційних процесів та міжнародної конкуренції, на ринку промислової продукції, необхідно розробити сучасну концепцію національної промислової політики, яка має інноваційно-інвестиційні орієнтири. Доведено, що за допомогою національної промислової політики здійснюється стимулюючий та стримуючий вплив на соціально-економічні системи і процеси у промисловості країни, яка забезпечує реалізацію національних інтересів у міжнародному просторі. Формування національної промислової політики забезпечує виокремлення пріоритетів розвитку, об'єктів впливу і регулювання, процедури моніторингу і контролінгу, що відповідає сучасним економічним умовам і можливостям державного регулювання та управління.

* * *

В статье исследованы методы макроэкономического регулирования, обеспечивающие формирование социально-экономической среды необходимой для эффективной промышленной деятельности. Определены основные механизмы в системе государственного регулирования. Предложены основные направления сегментных преобразований в национальной промышленности. Разработана научно-обоснованная национальная промышленная политика. Сформированы основные направления сегментных преобразований в национальной промышленности. Предложено в ближайшее время утвердить «Стратегию развития промышленного комплекса Украины» и план мероприятий по ее реализации. В условиях усиления глобализационных процессов и международной конкуренции на рынке промышленной продукции, необходимо разработать современную концепцию национальной промышленной политики, которая должна иметь инновационно-инвестиционные ориентиры. Доказано, что с помощью национальной промышленной политики осуществляется стимулирующее и сдерживающее влияние на социально-экономические системы и процессы в промышленности страны, которая обеспечивает реализацию национальных интересов в международном пространстве. Формирование национальной промышленной политики обеспечивает выделение приоритетов развития, объектов воздействия и регулирования, процедуры мониторинга и контроллинга, соответствует современным экономическим условиям и возможностям государственного регулирования и управления.

* * *

The article analyzes the methods of macroeconomic regulation, which ensure the formation of the socio-economic environment necessary for effective industrial activity. The basic mechanisms in the system of state regulation are determined. The main directions of segmental transformations in the national industry are proposed. A scientifically grounded national industrial policy has been developed. The basic directions of segmental transformations in the national industry are formed. It is proposed in the near future to approve the "Strategy of development of the industrial complex of Ukraine" and the plan of measures for its realization. In a context of increasing globalization processes and international competition, the industrial market needs to develop a modern concept of national industrial policy with innovative investment guidelines. It is proved that with the help of national industrial policy, the stimulating and restraining influence on socio-economic systems and processes in the country's industry, which ensures the realization of national interests in the international space, is carried out. The formation of national industrial policy provides for the identification of development priorities, objects of influence and regulation, monitoring and controlling procedures that are in line with modern economic conditions and opportunities for state regulation and management.

Ключові слова: промислова політика, національна економіка, глобалізація, оцінка, державне регулювання**Ключевые слова:** промышленная политика, национальная экономика, глобализация, оценка, государственное регулирование**Keywords:** industrial policy, national economy, globalization, evaluation, state regulation

ВСТУП

Дієвість сучасної стратегії національної промислової політики залежить від гармонічного поєднання інструментального забезпечення, яке повинно враховувати

сучасні інноваційні тенденції у розвитку макроекономічного середовища в умовах міжнародної інтеграції, у тому числі євроінтеграції. Використання досвіду промислово-розвинутих країн надає можливість виокре-

мити методи національної промислової політики та механізми впливу.

У науковій літературі є чимало науковців займалися вивченням питань національної промислової політики. О. Демешок, Л. Піддубна, Є. Масленников, Ю. Сафонов, Н. Тарнавська, О. Побережець, Л. Чернишова та інші досліджували питання національної промислової політики.

МЕТА РОБОТИ полягає у дослідженні теоретико-методичних аспектів методів сучасної стратегії національної промислової політики та механізмів впливу.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичною та методологічною основою дослідження є джерела навчальної, монографічної та періодичної літератури з обраної теми, а також нормативно-правові документи, які регулюють процеси сучасної стратегії національної промислової політики.

При написанні роботи були використані наступні методи: метод спостереження, методи аналізу та синтезу, монографічний метод, діалектичний метод, метод порівняння, методи індукції та дедукції, а також метод узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Інформаційні методи сучасної стратегії національної промислової політики забезпечують суб'єктів індустріального розвитку обґрунтованими, неупередженими, систематизованими та обробленими за допомогою економіко-математичного моделювання параметрів про внутрішнє та зовнішнє соціально-економічне середовище, що забезпечує суб'єктів промисловості інформацією для прийняття зважених ефективних стратегічних рішень.

Методи макроекономічного регулювання, які забезпечують формування соціально-економічного середовища необхідного для ефективної промислової діяльності, насамперед на досягнення економічної стійкості, контролю показників валового внутрішнього продукту та його структури, моніторингу рівня інфляції, бездефіцитності бюджетної складової, забезпечення профіциту у платіжному балансу, передбачувана динаміка курсу національної валюти, допустима частка імпорту у внутрішньому споживанні товарів або послуг та ін. Визначені аспекти формують макроекономічний фундамент національної промислової політики, Сучасний стан у макроекономічному середовищі країни формує базову передумову стратегії національної промислової політики, з урахуванням обмежень та припущень.

Метод ефективного регулювання, який враховує дерегуляції господарської діяльності у промисловості та дій стосовно імплементації міжнародного досвіду якісного та ефективного відповідного інституційного регулювання.

Ресурсні методи сучасної стратегії національної промислової політики різноманітні та забезпечують результативні способи прямого впливу на соціально-економічну систему, вони пов'язані із моделлю відповідних замовлень і закупівель (державних, регіональних або муніципальних), з фінансування, субсидуванням, податковими пільгами тощо. Таким чином, національна промислова політика містить у собі фінансово-економічне забезпечення фундаментальних досліджень,

підготовки кваліфікованих робітників, сприяє міграції трудових ресурсів тощо.

У системі державного регулювання застосовують наступні механізми впливу на промисловість: податкові; нормативно-правові; митно-тарифні; фінансово-кредитні; структурно-організаційні; інноваційно-інвестиційні; трансформація системи регулювання та управління; підтримка зовнішньоекономічної діяльності та суб'єктів малого підприємництва.

У національній системі оподаткування односторонній фіскальний підхід повинен бути замінений на багатосторонній, який враховує підфункції регулюючої функції податків.

Віддача на інвестований капітал формується з урахуванням різних факторів впливу та з урахуванням сукупного рівня податкового навантаження на промислову галузь країни. Впровадження сприятливого податкового режиму збільшить віддачу від інвестованого капіталу у промисловість та збільшить привабливість і конкурентоспроможність національного макроекономічного середовища.

В умовах європейського вектору розвитку податкова політика національного макроекономічного середовища повинна мати наступні пріоритети:

- створення умов необхідних для конкурування на міжнародному ринку капіталів, боргових зобов'язань, цінних паперів та інших фінансових ринках за рахунок зниження податкового навантаження;

- перегляд податкового навантаження у структурі національної економіки, з метою ліквідації дисбалансу у рівнях оподаткування, що сприятиме розвитку промисловості та її сегментних складових і стимулюванню надходження інвестиційного капіталу у високотехнологічні галузі національної економіки.

Застосування важелів податкової політики є потужним способом впливу на стратегічний розвиток промислової галузі національної економіки.

Безпосередній вплив на формування сучасної стратегії національної промислової політики мають податкові інструменти:

- визначення об'єкта та суб'єкта оподаткування,
- ставки податків і зборів;
- пільги та квоти;
- штрафні санкції та пеня;
- механізм визначення бази оподаткування;
- механізм сплати податків і зборів.

У макроекономічному середовищі податки та збори дають можливість безпосереднього впливу на доходи суб'єктів, обсяги споживання та заощадження тощо.

Податки та збори впливають на національну економіку через дохід кінцевого використання економічних агентів та зміну відносних цін залежно від системи оподаткування, вплив податкової політики на макроекономічні змінні може проявлятися по-різному. У цілому зниження податків стимулює зростання приватних витрат і сукупної пропозиції у ринковому середовищі. Зростання податків, навпаки, призводить до їхнього скорочення. Рівень оподаткування в національній економіці вимірюється відношенням загальної суми фіскальних вилучень до суми доходів суб'єктів і домогосподарств (ставка сумарного оподаткування доходів, або середня ставка податку) [4].

Для стимулювання розвитку нових або інновацій-

них технологій і випуску конкурентоспроможної промислової продукції слід розширити практику субсидування частини відсоткових ставок за кредитами, які використовуються на модернізацію технологічного обладнання та інших необоротних активів.

Міжнародні інтеграційні процеси та посилення зовнішньоекономічних відносин через неефективну митно-тарифну політику також сильно впливає на розвиток національної промисловості. Практика застосування митно-тарифних методів формує відповідну політику країни.

Національна митно-тарифна політика повинна захищати національних виробників промислової продукції і внутрішній ринок від надходження низькоякісної або застарілої промислової продукції у макроекономічний простір країни. Раціональна митно-тарифна політика забезпечує зниження витрат на закупівлю сучасного (інноваційного) високопродуктивного обладнання, виробництво якого не здійснюється у країні.

Суттєвим важелем впливу на формування сучасної стратегії національної промислової політики є політика структурно-організаційних перетворень.

На мезорівні, тобто на рівні фінансово-промислових груп, холдингах або корпорація, структурно-організаційна політика повинна бути орієнтована на створення сучасних науково-промислових та виробничих комплексів. В умовах сьогодення, їх створення та функціонування має перешкоди через відмінності форм власності. Як правило, у науково-дослідних структурах державна форма власності, а у промисловості – акціонерний капітал. Механізм об'єднання «науки та виробництва» у сучасних умовах не відпрацьований, тому потрібне внесення відповідних змін до нормативно-правових актів країни.

Потребує підтримки промислові підприємства середнього та невеликого масштабу, які можуть забезпечити значний прорив у розвиток промисловості країни, за рахунок мобільності пристосування до мінливого міжнародного простору та випуску конкурентоспроможної промислової продукції. Підтримка промислових підприємств середнього та невеликого масштабу повинна полягати у знятті зайвих адміністративно-бюрократичних перепонів на шляху організації промислової діяльності, зниження тиску з боку контролюючих інституцій, спрощення системи обліку та оподаткування, допомога в отриманні фінансово-інвестиційних ресурсів.

Нормативно-правове забезпечення сучасної стратегії національної промислової політики – це правові механізми, які забезпечують функціонування соціально-економічної системи на всіх рівнях, у тому числі на національному та міжнародному. Нормативно-правове забезпечення має ознаки обов'язкового або примусового характеру, закони, постанови, розпорядження, та добровільними, наприклад, кодекси поведінки, етичні правила тощо. Разом вони утворюють правову основу, яка повинна застосовуватися при формуванні сучасної стратегії національної промислової політики.

Промисловість країни потребує підтримки інноваційно-інвестиційних ініціатив пов'язаних з інноваціями. Промислово сфера потребує впровадження сучасних прийомів координації та співпраці окремих її суб'єктів, дії яких мають пріоритетну інноваційно-інвестиційну

спрямованість у сфері промислового виробництва.

Створення сучасних структур середнього масштабу, здатних до саморозвитку, означає організацію науково-технічних і технологічних центрів наступних типів: технополіси, технопарки, інноваційні бізнес-інкубатори, особливі економічні зони, центри передачі технологій; інноваційно-інвестиційні науково-технічні центри; інжинірингові компанії.

Співпраця суб'єктів промисловості – господарських одиниць, дослідницьких центрів, університетів та відповідних державних або регіональних інституцій, дії яких орієнтовані на інноваційно-інвестиційну діяльність у сфері промислового виробництва, повинна охоплювати різноманітні сфери діяльності.

Особливої підтримки потребує розвиток інноваційно-інвестиційної інфраструктури, тобто суб'єкти національної економіки, які надаються послуги (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-аналітичні, комунікативні) із забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності для промисловості. Співпраця між суб'єктами промисловості національної економіки повинна відбуватися на принципах синергізму.

Головною метою державної інноваційної промислової політики повинно бути створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції [5].

Структури (центри) передачі інноваційних технологій повинні розвивати напрацьовані наукові ідеї, які знаходяться ще на початкових стадіях промислового освоєння або провадження. Визначені аспекти характеризують високо ризиковий (венчурний) бізнес, який вимагає відповідної системи фінансування та моніторингу.

Інноваційно-інвестиційні науково-технічні центри повинні здійснювати впровадження сучасних національних і закордонних інноваційних технологій. Зазначені центри повинні вкладати значні фінансові ресурси у наукові розробки і технологічні нововведення, тому на першому етапі формування та функціонування вони потребують фінансово-економічної підтримки відповідних інституцій.

Інжинірингові компанії повинні вирішувати питання комплексної модернізації суб'єктів промислового виробництва. Суб'єкти повинні сформулювати техніко-технологічні проекти з випуску промислової продукції, а інжинірингові компанії повинні запропонувати комплексні вирішення визначених питань, забезпечити проектування, поставку відповідного високотехнологічного обладнання та здійснювати сервісне обслуговування його.

Впровадження новітніх наукових розробок у промислове виробництво національної економіки має значні перепони. Більше двадцяти років маємо розриви у ланцюжку просування промислової продукції «дослідження-впровадження-забезпечення-виробництво-збут-споживання-утілізація».

Найбільш гостро продовжують стояти питання роз'єднаності наукової та промислово-виробничої діяльності у національному макроекономічному середовищі. Існує також розрив між фундаментальними і

прикладними науковими дослідженнями.

Таким чином, основними напрямками сегментних перетворень у національній промисловості повинно бути створення відсутніх інфраструктурних елементів, які підтримують інноваційно-інвестиційну діяльність у промисловості, формування стратегічних пропозицій стосовно цілеспрямованої зміни або доповнення нормативно-правових актів у частині промислової корпоратизації, усунення інших наявних бар'єрів на шляху створення сучасних високотехнологічних і здатних до саморозвитку суб'єктів промислової діяльності.

Відомо, що сучасні технології і виробництво на їх основі промислової продукції не може відбуватися на порожньому місці. В умовах трансформаційних перетворень, агресивної поведінки зовнішнього оточення національного макроекономічного середовища, необхідно створювати центри інновацій і, зокрема, забезпечити створення адекватної системи венчурного фінансування, яка повинна сприяти переходу науково-прикладних розробок до практичного впровадження у промисловість.

Створення венчурних фондів за підтримки відповідних інституцій обумовлює необхідність подолання значних перешкод на шляху розвитку системи венчурного інвестування, а саме відсутність національного капіталу у венчурній індустрії країни показує привабливість національної економіки та її сегментів для міжнародних інвесторів.

Для стимулювання збуту промислової продукції на міжнародних ринках, необхідно організувати системну гарантійну підтримку її експорту, яка орієнтована на посилення конкурентних позицій національних промислових виробників, просування національних виробів з високою доданою вартістю на міжнародні ринки та активізація залучення у промисловість банківських фінансових зобов'язань.

Пріоритетна інституційна підтримка експорту промислової продукції повинна бути спрямована на стимулювання виробництва експортної промислової продукції шляхом захисту промислових-експортерів від ризиків і забезпечення функціонування адекватної гарантійної системи, яка забезпечить їх відповідними ресурсами на більш привабливих умовах порівняно з наявними у фінансово-кредитній системі країни.

При створенні національної гарантійної системи для промисловості необхідно використовувати досвід відомих міжнародних гарантійно-страхових компаній.

Створення сучасної гарантійної системи, яка апробована у міжнародному просторі, враховує норми і правила Світової організації торгівлі, є надзвичайно важливим фактором для розвитку промисловості країни.

Світова організація торгівлі це міжнародна організація, метою якої є розробка системи правових норм міжнародної торгівлі та контроль за їх дотриманням. Головними цілями Організації є забезпечення тривалого і стабільного функціонування системи міжнародних торговельних зв'язків, лібералізація міжнародної торгівлі, поступове скасування митних і торговельних обмежень, забезпечення прозорості торговельних процедур [5].

Таки чином, необхідна пріоритетна дієва модель і сучасні механізми надання відповідної фінансово-ін-

вестиційної, інформаційно-аналітичної, консалтингової, маркетингової, дипломатичної та інших видів допомоги експортерам національної промислової продукції.

Політика у сфері фінансово-кредитній, яка включає інвестиційно-бюджетну, валютно-розрахункову, банківсько-кредитну, достатньо об'ємна і є дискусійною. Необхідно дослідити тільки ті основні її елементи, які достатньо сильно впливають на стан і розвиток національної промисловості.

Необхідно забезпечити механізм отримання кредитних ресурсів за адекватною, конкурентоспроможною ставкою. Орієнтиром у банківському кредитуванні є облікова ставка НБУ або ставка рефінансування, яка знаходиться на достатньо високому рівні (18 %) та показує параметричні орієнтири, щодо вартості залучених та розміщених фінансових ресурсів у національній економіці. Облікова ставка НБУ є монетарним інструментом макроекономічного середовища. Значна більшість суб'єктів промислової галузі не в змозі обслуговувати кредити за такою ставкою. У Європейських країнах вартість кредитних ресурсів варіюються у параметрах 2-7 %.

Необхідне подальше зниження інфляційної складової, яка також негативно впливає на розвиток промисловості. Приємний параметр для національної промисловості 3-5 %.

Питання інвестиційного забезпечення національної промисловості має наступні орієнтири:

- необхідно удосконалити механізм інвестування промислового виробництва за рахунок амортизаційних ресурсів, сучасна система відрахування яких не дозволяє підтримувати основні виробничі необоротні активи у належному стані, або модернізувати (замінити) їх на сучасні; потребує удосконалюю системи прискореної амортизації у відповідності з діючим нормативно-правовим забезпеченням;

- необхідно створювати транспарентність у господарської діяльності суб'єктів промисловості, що дозволить залучити міжнародні інвестиційні ресурси;

- збільшення інвестування за рахунок емісії корпоративних цінних паперів всіх видів;

- розвиток цивілізованого, який орієнтується на міжнародні принципи, фондового ринку та його інфраструктури;

- необхідно застосовувати всі види лізингу, оперативного, фінансового, поворотного, револьверного, зовнішнього або внутрішнього;

- залучення банківського капіталу і бюджетних ресурсів в якості допоміжного механізму розширення попиту на промислову продукцію і оновлення основних виробничих активів суб'єктів промисловості.

Бюджетна складова національної економіки є найпотужнішим інструментом підтримки та забезпечення промислової політики. Цивілізований та паритетний розподіл податкового навантаження між секторами національної економіки та між її сегментними складовими є суттєвим фактором забезпечення стійких доходів бюджетної частини та регулюючим і стимулюючим механізмом розвитку сучасних пріоритетних і стратегічно-орієнтованих секторів національного макроекономічного середовища.

Сучасна політика зміцнення правових інститутів у національному суспільстві – це стратегічне завдання

відповідних державних інституцій, тому що якісні орієнтири їх функціонування формують основні критерії зрілості системи національного устрою, на превеликий жаль, деяка частина правових та силових структур країни працює на інтереси окремих груп, верств населення та навіть окремих суб'єктів національної економіки. Суб'єкти господарювання промислової діяльності постійно перебувають під загрозою штучного банкрутства і неправомірних дій контролюючих інституцій, що приводить до невинуватених витрат на заходи щодо охорони і збереження їх необоротних та оборотних активів.

Таким чином, сучасна концепція національної промислової політики повинна формуватися при безпосередній участі не тільки державних і регіональних інституцій, але й асоційованих структур підприємницького середовища, а також експертно-аналітичного співтовариства науковців і високопрофесійних фахівців-практиків. Промислова політика – це концепція державних і регіональних інституцій, яка націлена на ефективний стратегічний розвиток промисловості у результаті використання прогресивних і пріоритетних методологічних підходів, принципів та механізмів.

ВИСНОВКИ

Практичні аспекти національної промислової політики формують систему взаємопов'язаних нормативно-правових, адміністративно-розпорядчих, фінансово-економічних, соціальних та природоохоронних інституційних рішень і заходів, які дозволяють регулювати та управляти розвитком національної промисловості у відповідності до поставленої мети, визначених завдань в умовах глобалізації та агресивного зовнішнього середовища.

Необхідно найближчим часом затвердити «Стратегію розвитку промислового комплексу України» та план заходів стосовно її реалізації. В умовах посилення глобалізаційних процесів та міжнародної конкуренції, на ринку промислової продукції, необхідно розробити сучасну концепцію національної промислової політики, яка має інноваційно-інвестиційні орієнтири.

Науково-обґрунтована національна промислова політика повинна стати програмою-орієнтиром й інструментом переходу національної економіки від нинішнього стану з гіпертрофовано-розвиненими сировинними сферами та не конкурентоздатними переробними галузями до макроекономіки, де мають місце наукомісткі, високотехнологічні та експортно-орієнтовні галузі, які спираються на вже наявні потужності, але підлягають модернізації інфраструктурні елементи добувної галузі, металургійного та машинобудівного комплексів макроекономічного середовища країни.

Дослідивши методи та механізми впливу відповідних інституцій на стратегічний розвиток національної промисловості, необхідно сучасне удосконалення податкової та фінансово-кредитної політики. Основні причини стагнації у промисловості країни формує роз'єднаність наукової-дослідної та виробничої сфер промислової діяльності у національному макроекономічному середовищі.

Доведено, що за допомогою національної промис-

лової політики здійснюється стимулюючий та стриму-ючий вплив на соціально-економічні системи і процеси у промисловості країни, яка забезпечує реалізацію національних інтересів у міжнародному просторі. Формування національної промислової політики забезпечує виокремлення пріоритетів розвитку, об'єктів впливу і регулювання, процедури моніторингу і контролінгу, що відповідає сучасним економічним умовам і можливостям державного регулювання та управління.

Список використаних джерел

1. Государственное регулирование рыночной экономики / под ред. В.И. Видяпина, В.Г. Князева, В.А. Попова. М.: Изд. Дом "Путь России"; ЗАО "Изд. Дом "Экономическая литература", 2002. 590 с.
2. Чернишова Л.О., Козуб В.О., Носач Л.Л., Соболева Н.Ф. Міжнародна економіка: конспект лекцій. Видання 2-ге, перероб. та доп. Х.: Видавництво "Форт", 2015. 348 с.
3. Демешок О. Механізм формування та реалізація промислової політики: концепт та системоутворюючі регулятори. Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, 2014. Вип. 2. С. 190-194.
4. Масленников Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства: монографія. Одеса: Прес-кур'єр, 2015. 316 с.
5. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV. Дата оновлення: 05.12.2012. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
6. Побережець О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства: монографія. Херсон: Видавництво Грін Д.С., 2016. 500 с.
7. Григор'єв Г.С. Теоретико-методологічні засади державного регулювання фінансово-економічних процесів в умовах глобалізації: монографія. Херсон: Олді-плюс, 2017. 380 с.

References

1. State regulation of the market economy / ed. V.I. Vidia-pina, V.H. Kniazeva, V.A. Popova. Moscow: Publishing House "Path of Russia"; ZAO Publishing House "Economic Literature", 2002. 590 p.
2. Chernyshova L.O., Kozub V.O., Nosach L.L., Sobolev N.F. International Economics: Summary of lectures. Edition 2nd, processing. and add. Kharkiv: Publishing "Fort", 2015. 348 p.
3. Demeshok O. The mechanism of formation and realization of industrial policy: the concept and system-forming regulators. Global and national problems of economy. Mykolaiv National University after V.O. Sukhomlynskyi, 2014. Issue 2. pp. 190-194.
4. Maslennikov Ye.I. Methodological and practical principles of the research of the management system of financial stability of an industrial enterprise: a monograph. Odessa: Press courier, 2015. 316 p.
5. About innovation activity: Law of Ukraine dated 04.07.2002 № 40-IV. Date updated: 12/05/2012. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
6. Poberezhets O.V. Theoretical-methodological and practical principles of research of the system of management of the results of the activity of an industrial enterprise: monograph. Kherson: Publishing house Hrin D.S., 2016. 500 p.
7. Hrihoriev H.S. Theoretical and methodological principles of state regulation of financial and economic processes in the conditions of globalization: monograph. Kherson: Oldi Plus, 2017. 380 p.

МОРЩАВКА

Юрій Олександрович

yuriy.morschavka@gmail.com

УДК 338

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ
ВИДАВНИЧОЇ ГАЛУЗІдиректор, ТОВ "Творче
об'єднання «Соняшник»"CONCEPTUAL BASIS OF PROMOTING THE DEVELOPMENT
STRATEGY OF THE PUBLISHING INDUSTRY**MORSHCHAVKA Yuri Oleksandrovych** – Head, Limited Liability Company "Creative Union «Sunflower»"

У статті досліджені та обґрунтовані концептуальні основи забезпечення стратегії розвитку видавничої галузі національної економіки. Удосконалено науковий підхід до організації діяльності у видавничій галузі національної економіки. Досліджено підходи до формування стратегії розвитку видавничої галузі. Встановлено роль державних інституцій у процесі координування та регулювання центрів забезпечення функціональних економічних систем. У сформованій науковій гіпотезі запропоновано виявити і довести реальність як мінімум деяких аспектів, які актуальні для процесів регулювання, управління та маркетингу у взаємодії. Запропоновано принципи самоорганізації і саморегулювання, процесу регулювання, управління та маркетингу на достатньо розвинених ринках міжнародного середовища. Досліджено процес самореалізації базових завдань функціональних економічних систем навколо визначених параметрів, які забезпечують відповідну рівновагу. Запропоновано структуру понятійно-категоріального апарату парадигми сегментної складової соціально-економічної системи.

* * *

В статье исследованы и обоснованы концептуальные основы обеспечения стратегии развития издательской отрасли национальной экономики. Усовершенствована научный подход к организации деятельности в издательской отрасли национальной экономики. Исследуются подходы к формированию стратегии развития издательской отрасли. Установлена роль государственных институтов в процессе координации и регулирования центров обеспечения функциональных экономических систем. Предложены принципы самоорганизации и саморегулирования, процесса регулирования, управления и маркетинга на достаточно развитых рынках международного среды. Исследован процесс самореализации базовых задач функциональных экономических систем вокруг определенных параметров, которые обеспечивают соответствующую равновесие. Предложена структура понятийно-категориального аппарата парадигмы сегментной составляющей социально-экономической системы.

* * *

The article explores and justifies the conceptual foundations of ensuring the development strategy of the publishing industry of the national economy. The scientific approach to organize activities in the publishing industry of the national economy has been improved. The approaches of shaping the development strategy of the publishing industry are explored. The role of state institutions in the process of coordinating and regulating centers in the provision of functional economic systems is established. The principles of self-organization and self-regulation, the process of regulation, management and marketing in the sufficiently developed markets in the international medium are proposed. The process of self-realization of the fundamental tasks of functional economic systems in relation to certain parameters, that provide the corresponding equilibrium, is investigated. The structure of the conceptual and categorical framework of the paradigm of the segmental component of the socio-economic system is proposed.

The advanced scientific hypothesis reflects the modern direction of studying the development strategy of the publishing industry, in connection with which, it is necessary to form and implement an improved paradigm of segmental coordination in the form of a combination of principles of hierarchical regulation, vertical and horizontal management and marketing, which allows adequately reflect the specifics of network development segmental components of the national macroeconomic environment. Such a paradigm of combining the principles of hierarchical regulation, vertical and horizontal management and marketing, with regard to the sectoral market of publishing products, depicts diagonal pulsating coordination, which takes into account the maximum automation of socio-economic systems, is based on managerial consulting and requires institutional regulatory support.

Ключові слова: видавнича галузь, макроекономічне середовище, стратегія розвитку, понятійно-категоріальний апарат

Ключевые слова: издательская отрасль, макроэкономическая среда, стратегия развития, понятийно-категориальный аппарат

Keywords: publishing industry, macroeconomic environment, development strategy, conceptual and categorical apparatus

ВСТУП

Проблемні питання конкурентоспроможності видавничої галузі держави визначили необхідність розробки сучасних концептуальних основ забезпечення стратегії її розвитку, які сформулюють теоретико-методологічну підтримку ефективного функціонування галузевого сегменту національної економіки. У трансформаційних умовах національного макроекономічного середовища стає очевидним невідповідність наукових тенденцій і реальності з цілою низкою питань, пов'язаних з формування системи розвитку сегментних складових національної економіки. Основною причи-

ною цього є відсутність у галузевому регулюванні та управлінні деяких базових аспектів при дослідженні, аналізі, оцінюванні та ідентифікації конкретної предметної області функціонування суб'єктів у макроекономічному середовищі.

Діючі теоретико-методологічні наукові підходи Елвіна Тоффлера, Фредеріка Тейлора, Філіпа Котлера та ін. мають філософську, історичну, соціально-економічну, формально-математичну, системологічну або іншу спрямованість, при цьому не забезпечують необхідну науково-методичну підтримку відносно обґрунтування гіпотези, яка одночасно враховує прин-

цippi регулювання та управління у системі стратегії розвитку видавничої галузі.

МЕТА РОБОТИ полягає у дослідженні та обґрунтуванні концептуальних основ забезпечення стратегії розвитку видавничої галузі національної економіки.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичною та методологічною основою дослідження є джерела навчальної, монографічної та періодичної літератури з ризиків у видавничій галузі національної економіки.

При написанні роботи були використані наступні методи: метод спостереження, методи аналізу та синтезу, монографічний метод, діалектичний метод, метод порівняння, методи індукції та дедукції, а також метод узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Системологія – це область наукового спрямування, яка досліджує і застосовує відповідну системність, організацію і самоорганізацію процесів і явищ у макроекономічному середовищі. Системологія є теоретико-методологічним об'єктом, продуктом і інструментом дослідження функціонування сегментних складових національної економіки.

Для науково-практичних досліджень системологія – це концепція обґрунтованого дослідження, створення, регулювання, управління і використання природної системності у макроекономічному середовищі та основної його категоріальної підтримки. Системна універсальність концепції системології забезпечує оптимізацію методології приватних науково-практичних напрямків сегментного дослідження.

Відомий радянський академік П. Анохін, який досліджував принципові питання загальної теорії функціональних систем та стверджував не конструктивність і неплототворність відповідних положень через ігнорування основної проблеми системології – розкриття так званого системоутворюючого фактора, який здатний безладну взаємодію перетворити у впорядковану множину як діючу цілеспрямовану систему. Таким фактором виступає кінцевий корисний результат господарської діяльності (рентабельність, продуктивність трудових ресурсів тощо).

Відмітимо, що в теорії функціональних систем, кінцевий корисний результат є органічною частиною системи, яка впливає на його формування. Такий науковий підхід до кінцевого корисного результату господарської діяльності дає підставу сформулювати гіпотезу, яка усвідомлює, що він є наслідком взаємодій, в першу чергу, принципів регулювання та управління.

Домінування інноваційно-технічних напрямків системології пояснюється розвитком цивілізації, яке відбувається з урахуванням системології природи.

Академік Анохін запропонував критерії універсальної теорії систем:

- ізоморфізм – властивість, яка забезпечує відображення однакової будови відповідної сукупності елементів у макроекономічному середовищі, незалежно від природи цих елементів;
- наявність системоутворюючого фактора;
- процес системогенеза – виборче дозрівання функціональної системи та її окремих сегментів у процесі

онтогенезу.

Загальна теорія систем свідчить про необхідність обґрунтованого системного світогляду, не подолавши методологічний бар'єр необхідного перегляду підстав (базис науково-матеріалістичного світогляду), як підстави формулювання базових положень системності світу в простому, основоположному формалізованому відображенні системних зв'язків категорій (підстав) [4].

У загальній теорії систем вагоме місце займає еволюціоніка – системне вчення про розвиток об'єкта або явища.

Як відомо, поняття про розвиток, конкретно-наукові і філософські вчення про нього виникли поза загальною теорією систем. Вже одне це змушує будувати еволюціоніку не конвенціоналістськи, а у згоді із сучасними даними науки. Це ж змушує виходити з фундаментального положення діалектичного матеріалізму – уявлення про форми руху матерії, еволюції конкретних форм і породженні ними інших форм руху [4].

На наш погляд, регулювання розвитку у видавничій галузі здійснюється на основі функціональної самоорганізації, припускаючи, що системну стійкість і рівновагу надають тільки відповідні механізми саморегуляції. Деякі науковці, в т.ч. В. Андріанов, називали їх функціональними економічними системами посередництва між державою і ринковим середовищем.

Усі соціально-економічні системи у національному макроекономічному середовищі поділяються на цілеспрямовані та функціональні економічні системи, які відрізняються тим, що є самоорганізованими і саморегульованими сегментами, для яких будь-яке критичне відхилення від визначених параметрів стійкості у соціально-економічних системах служить поштовхом для самообілізації компенсаторних механізмів, які відновлюють на макроекономічному рівні втрачену у таких системах рівновагу.

Таким чином, при формуванні стратегії розвитку видавничої галузі, роль державних інституцій зводиться лише до ролі координуючих або регулюючих центрів забезпечення функціональних економічних систем. Відмітимо, що функціональна складова не є постійною та включає:

- адекватна система національних рахунків;
- забезпечення створення валового внутрішнього продукту;
- забезпечення створення валової доданої вартості;
- забезпечення збалансованості бюджетної складової;
- формування сприятливої інвестиційної політики;
- регулювання інфляційних процесів;
- забезпечення приємної динаміки курсу національної валюти;
- визначення параметрів боргових зобов'язань за джерелами формування;
- забезпечення екологічного захисту;
- забезпечення необхідного рівня накопичення;
- підтримка інноваційної складової розвитку, створення інноваційної інфраструктури;
- зменшення масштабів тіньової економіки;
- підтримка процесів міжнародного економічного співробітництва (міжнародна кооперація та спеціалізація);
- транспарентність у макроекономічному середовищі тощо.

Розвиток національної економіки є одним із пріо-

ритетних завдань у трансформаційних умовах нашої країни. Згідно Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020»: вектор розвитку – це забезпечення сталого розвитку нашої держави, проведення структурних та необхідних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя українського суспільства. Наша країна має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями. Для цього, передусім, необхідно відновити макроекономічну стабільність, забезпечити стійке зростання економіки екологічно невиснажливим засобом, створити сприятливі умови для ведення господарської діяльності та прозору податкову політику [5].

Базові завдання функціональних економічних систем самореалізуються навколо визначених параметрів, які забезпечують відповідну рівновагу. Основними параметрами є:

- податкове навантаження на суб'єктів видавничої галузі;
- рівень дефіциту бюджетної складової;
- рівень державного боргу та борг, який гарантований державою;
- обслуговування зовнішнього боргу;
- рівень зайнятості у національній економіці;
- рівень накопичень;
- критичний рівень безробіття;
- відкритість національної економіки;
- залежність національної економіки тощо.

У сучасних трансформаційних умовах у національному макроекономічному середовищі змінюється роль державних інституцій при розвитку саморегульованих економічних систем, здійснюється відмова від прямого цілеспрямованого впливу на користь координації бізнес-процесів у видавничій галузі, а також про значну віртуалізацію її сегментних складових, тобто ілюзорності стосовно значної кількості її параметрів функціонування та розвитку.

У міжнародному середовищі, суб'єкти видавничого бізнесу орієнтовані на виробництво продукції (послуг) з високою доданою вартістю, що у стратегічних періодах може негативно вплинути на їх економічні результати функціонування, тому необхідно суттєво змінити принципи, правила, моделі механізми та інструменти управління та маркетингу, які забезпечать стратегічний розвиток видавничої галузі з інноваційною орієнтацією. Визначені аспекти допускають ряд тверджень при формуванні наукової гіпотези стосовно основних складових елементів системи регулювання та управління видавничою галуззю.

Сучасний стан системи регулювання та управління суб'єктів видавничої галузі базується на не актуальній методології через явну надмірність використання принципів тейлоризму.

Фредерик Тейлор (1856-1915) вважав, що управлінський персонал повинен думати, а працювати повинні робітники. Зазначена теорія призвела до появи великої кількості управлінського персоналу із поглибленою спеціалізацією на основі розподілу праці за відповідними ознаками.

Основні принципи наукового управління Фредерика Тейлора:

- розробка оптимальних методів здійснення роботи на основі наукового вивчення витрат часу, рухів, зу-

силь тощо;

- абсолютне слідування розробленим стандартам;
- добір, навчання і розстановка робітників на ті робочі місця і завдання, де вони зможуть принести найбільшу користь;
- оплата за результатами праці (менші результати – менша оплата, більші результати – більша оплата);
- використання функціональних менеджерів, які здійснюють контроль за спеціалізованими напрямками;
- підтримання дружніх стосунків між робітниками і менеджерами з метою забезпечення можливостей здійснення наукового управління [6].

Але на наш погляд, видавнича галузь потребує сучасної концептуальної підтримки стратегічного розвитку галузі, яка буде враховувати вертикальне та горизонтальне регулювання, управління та маркетинг.

Відсутність адекватної парадигми регулювання й управління у видавничій галузі, надлишкова активність менеджменту все більше розмивають парадигми сучасного галузевого маркетингу як мережевого та узагальнено координують весь життєвий цикл предмета праці і послуги, що показує досить спірну ситуацію поглинання, згідно з якою:

- механізми процесу регулювання, управління та маркетингу перетинаючись, повинні працювати паралельно та мати загальні стратегічні галузеві орієнтири;
- маркетинг розвивається як важлива функція на основі процесу регулювання та управління у частини реалізації деяких завдань пов'язаних з дослідженням стану ринкового середовища, тобто маркетинг базується на принципах регулювання та управління галуззю;
- маркетинг поглинає внутрішньогалузеве регулювання й управління, що достатньо різко ускладнює його структуризацію і функціональну орієнтацію на вирішення стратегічних завдань..

Якщо прийняти відому позицію щодо можливості моделювання розвитку ринку видавничої галузі за допомогою так званого корпоративістського рівностороннього трикутника соціально-економічних інтересів і відносин суб'єктів видавничої галузі, державних інституцій і найманих працівників, то з'являється необхідність у інтегрованій галузевій концепції, яка поєднує принципи регулювання, управління і маркетингу, зокрема, стосовно видавничого бізнесу.

Традиційна парадигма галузевого маркетингу, не враховуючи її неоднозначність, необґрунтованість і розпливчастість, як і раніше фокусує функції функціонального управління всіма сторонами ділової активності суб'єкта видавничої галузі (від нової технології готової продукції або послуг до їх доставки споживачам або подальшого обслуговування). Така концепція галузевого маркетингу перетинається з традиційним управлінням суб'єктом галузі та вимагає безумовної оптимізації за цілою низкою обставин. Наприклад, через перехід сучасного соціально-економічного системо створення до трансформації мережових моделей, що принципово змінює наукову гіпотезу парадигми і гіпотезу про можливості спільного регулювання та управління мережових горизонтальних сегментів і відповідного їм галузевого маркетингу.

Також необхідно відмітити, про відсутність координуючого впливу в тривимірному просторі управління, маркетингу та регулювання в системі предмет-

ної області на мезо- і макрорівні. Практично хронічна нерівновага галузевих, регіональних, міжгалузевих та інших соціально-економічних систем не розглядається як комплексний результат спільно-паралельної дії процесу регулювання, моніторингу, контролю та самоорганізації у форматі відповідної предметної області.

В умовах агресивної поведінки зовнішнього середовища має місце факт прискореної глобалізації бізнес-процесів у видавничій галузі національної економіки, в тому числі транснаціональне інтрузивне вторгнення та їх розгляд керуючими або регулюючими системами лише з негативної боку, наприклад, через небезпеку імпортозалежності. Визначені аспекти призводить до асиметричності соціально-економічного галузевого розвитку і спонтанного зростання нестабільності систем у макроекономічному середовищі країни. Дослідження стану та динаміки галузевих, міжгалузевих, регіональних, корпоративних й інших соціально-економічних систем узгоджується з позицією, що міжнародні глобалізаційні процеси мають значний вплив на результат зростання швидкості поширення змін у соціально-економічних системах внутрішнього середовища, і особливо, як правило, у корпоративних або регіональних аспектах.

Вперше термін «глобалізація» (від англ. «global» земна куля) було використано у працях – Дж. Макліна в 1981 р., а пізніше визначено американським вченим Р. Робертсом. Пізніше дефініцію «глобалізація» (globalization) було вжито у 1984 р. у редакційному коментарі «Wall-StreetJournal» щодо рішення М. Тетчер відкрити іноземним банкам прямий доступ на фінансовий ринок лондонського Сіті. З інших джерел відомо, що вперше це поняття вжив Т. Левітт у 1983 р. та охарактеризував цим словом феномен злиття ринків окремих продуктів, які виробляються великими багатонаціональними корпораціями [5].

Глобалізаційні процеси виокремлюють:

- якісні зміни у міжнародному просторі;
- міжнародну інтеграцію ринків, у тому числі тіньову;
- стратегічний орієнтир формування нової якості координації регулювання, управління та маркетингу;
- формування та стратегічний розвиток сучасних галузевих корпоративних сегментів;
- міжнародну виробничу кооперацію та спеціалізацію;
- зростання взаємозалежності в соціально-економічному аспекті та тимчасовою ознакою;
- інституційну конвергенцію, але з урахуванням національної ідентичності;
- системну мережеву структуризацію регулювання, управління та маркетингу;
- виокремлення та подолання локальності інституційних процесів і бізнес-процесів у макроекономічному середовищі;
- плюралізацію так званого життєвого світу комунікацій у суспільстві;
- цілеспрямовану взаємодію між соціально-економічними процесами національного та глобального рівня.

На думку деяких науковців глобалізація – процес діалектичної взаємодії національних і глобальних суспільних процесів, за якого відбувається поступове обмеження національних особливостей суспільних відносин (і відповідних якостей людини) та їх поступове підпорядкування системі глобальних відносин, а також

законів і закономірностей такої взаємодії, цілісність якої забезпечується національними структурами [5].

Глобалізаційні аспекти виокремлюють концептуалізацію даної наукової гіпотези на основі класифікації канонічних принципів регулювання, управління та маркетингу, а також їх пост канонічної множини.

У сформованій науковій гіпотезі передбачається виявити і довести реальність як мінімум деяких аспектів, які актуальні для процесів регулювання, управління та маркетингу у взаємодії. Для цього необхідно :

– дослідити доцільність зміни діючої парадигми процесу регулювання, управління та маркетингу з позиції координації;

– проаналізувати можливість зміни парадигми й оцінити її реальність при паралельності дій процесу регулювання, управління та маркетингу в умовах динамічного зростання не рівноваги і некомпенсійності ринкових систем інструментальним забезпеченням процесу управління, маркетингу та вертикального або горизонтального регулювання;

– проаналізувати можливість парадигми інтеграції, поєднання принципів, функцій і дій, управління у регулюванні та маркетингу за мережевої орієнтації господарської діяльності.

У визначеній гіпотезі передбачається транспарантність нової парадигми, оскільки постканонічні або додаткові мережеві принципи регулювання, управління та маркетингу, маючи ознаки розпливчатості, вимагають значних зусиль для цілеспрямованого інтегрування й наукового обґрунтування.

Таким чином, інтеграція сукупності традиційних та додаткових принципів регулювання, управління та маркетингу не має реального практичного застосування спільної системи реалізації та застосування.

Відповідно до діючої парадигми регулювання, управління та маркетингу, як правило паралельні тільки здійснюють моніторинг або контролюють кризові явища у соціально-економічних системах країни або її галузях, що підтверджує неможливість конструктивного обґрунтованого виправлення.

Удосконалений науковий підхід до організації діяльності у видавничій галузі національної економіки передбачає часткову заміну чинної парадигми, тому що метод її реалізації на основі врахування різних аспектів досліджуваної області вимагає так званого сумативного комбінування принципів орієнтацією на якісні та кількісні ознаки. Удосконалений науковий підхід до організації діяльності у видавничій галузі побудований на взаємопов'язаному врахуванні канонічних і пост канонічних принципів регулювання, управління та маркетингу.

З точки зору запропонованої наукової гіпотези діюча методологія регулювання та управління не може бути парадигмою, а методологія маркетингу бути адекватною мережевим процесам у макроекономічному середовищі, і тому, як правило, мають непарадигмальну спрямованість.

У промислово-розвинутих країнах ринкова регульована орієнтація соціально-економічних систем зберігається, тобто прямо або опосередковано підвищується ефективність процесу регулювання, управління та маркетингу через зростання конкуренції, індивідуалізації сервісу тощо. Також необхідно відмітити, що

одночасно з динамічним розвитком самоорганізації має місце тенденція розриву між відповідними інституціями і рівнем діяльності визначених координуючих систем, що вимагає інтенсифікації регуляційних та маркетингових програмно-цільових робіт.

Таким чином, на достатньо розвинених ринках міжнародного середовища, самоорганізація і саморегулювання, а також процес регулювання, управління та маркетингу, відбувається на підставі наступних принципів:

- обґрунтованого конструктивного поєднання свободи і відповідальності між самоорганізованими соціально-економічними системами, тобто переходу до інтегральної парадигми координації у процесах регулювання, управління та маркетингу;

- неупередженого виокремлення функціональних повноважень і відповідальності у межах діючих нормативно-правових актів, таким чином визнається паралельність процесу регулювання, управління та маркетингу у видавничій галузі;

- розвитку масштабів репрезентативності процесу регулювання та управління, що показує інтегральну парадигму у соціально-економічній системі.

Марк Мобіус, досліджуючи проблематику ринків у міжнародному просторі, які розвиваються, відзначає як головну і небезпечну проблему посилення «мислення людей на коротку перспективу» у варіанті використання регулюючими інстанціями лише п'яти принципів:

- незалежності мислення (від характеру одержуваної інформації);

- відмови від ієрархічності потоку інформаційного забезпечення і рішень;

- дисциплінованості;

- гнучкості, в тому числі для принципових змін своїх рішень;

- «прихисті» до інвестування [7].

Удосконалена парадигма, яка ґрунтується на принципах ієрархічного регулювання, вертикального і горизонтального управління та маркетингу, повинна включати необмежений набір принципів глобального, національного і локального розуміння вільного ринкового середовища, так і системної організації, регуляції і саморегуляції, тобто вона являє собою відкриту дескриптивну соціально-економічну систему через складність формалізації значної кількості принципів галузевого мережевого регулювання, управління та маркетингу.

Особливістю удосконаленої парадигми є її кількісні складові, які повинні бути обґрунтовані. Для підтвердження можливості існування запропонованої гіпотези застосовується індуктивний метод сумативних здвигів, відповідно за яким, будь-яка наукова гіпотеза вважається можливою, якщо існує механізм підтвердження її параметрами моделювання наукового напрямку на прикладі оцінки понад одного єдиного системоутворюючого поняття як результату випромінювання наскрізного фактора.

У науковому просторі, відомо, що понятійно-категоріальний апарат як система відображає сутність предмета або предметної області наукового дослідження

у взаємозв'язку з системою опису прийнятих концепцій, методик та інструментального забезпечення.

Відомо, що ознаки предметної області відображаються понятійно у послідовній та обґрунтованій єдності, тому понятійно-категоріальний апарат формує уявне відображення єдності істотних, але загальних ознак предметної області наукового дослідження.

Такий науковий підхід до понятійно-категоріального апарату формує систему, яка відкрита для дослідження з урахуванням синергетичного підходу. У наукових колах, відомо, що кожний понятійно-категоріальний елемент орієнтований на соціально-економічну дію і направлений на тимчасову взаємозалежність з метою розуміння іншими зацікавленими суб'єктами соціально-економічної системи.

Складні соціально-економічні системи мають велику кількість змінних елементів, які можуть мати ознаки феномену. Феномен – це відповідне соціально-економічне явище, яке має ознаку незвичайності та рідкісний факт якого важко зрозуміти, може бути впізнаний на основі досвіду.

Феномени класифікуються за наступними ознаками:

- інституційні, які видимі у макроекономічному середовищі;

- неінституційні, які невидимі або суперечать інституціональним нормам у вигляді тіньового ринку видавничої продукції.

Структура понятійно-категоріального апарату парадигми сегментної складової соціально-економічної системи відображено у табл. 1.

У науковому просторі типова класифікація системоутворюючого понятійно-категоріального апарату характеризується наступними аспектами:

- поняття відображає основні ознаки процесів у соціально-економічній системі;

- категорія формує метамовне утворення стосовно універсальних властивостей явищ;

- загальні поняття, як правило можуть бути реєструючими або нерєструючими, відкрити або закритим, кількісним або якісним та кінцевим;

- поняття позитивне, якщо відсутні негативні ознаки, які зводять іноді канони до відповідної конятатації їх відсутності або непотрібності;

- поняття має непусту ознаку, якщо воно відповідає не менш одному факту емпіричного дослідження;

- поняття трактується у принципі, але впливу феноменів на нього визначається лише за кінцевими результатами емпіричного дослідження;

- поняття має галузеве спрямування.

У сформованій гіпотезі обґрунтовується наступні аспекти:

- забезпечується класифікація, концептуалізація прийнятої безлічі принципів або внутрішніх властивостей систем координації відносин у видавничій галузі;

- враховується особливий стан такої сучасної предметної області, як регулювання, управління та маркетинг маркетинг і менеджмент, з урахуванням факторів глобалізації, інтеграції, нестабільності, самоорганізації, саморегулювання тощо.

Таблиця 1

Понятійно-категоріальний апарат парадигми сегментної складової соціально-економічної системи

Класифікаційні аспекти понятійно-категоріального апарату	Основні складові понятійно-категоріального апарату
За змістом	– абстрактне; – конкретне; – емпіричне; – теоретичне
Обсяг складової	– одиничне; – загальне (реєструючи або нерєструючи); – нульове (хибні, необхідні, нульові гіпотетичні)
За характером елементів	– збірне; – незбірне
За результатом	– позитивне; – негативне – відносне
За сутністю	– пусте; – непусте (позитивне, негативне, відносне)
За ознакою взаємовідношення	– безвідносне; – співвідносне
За спрямованістю застосування	– галузеві; – інституційні – приватні

Таким чином, аспект класифікації пов'язаний, як правило, з дедукцією, а інший розглядається як індуктивний в особливо актуальному для сучасної інформаційно-асиметричної ситуації варіанті – залишковому методі на основі дослідження єдиного системоутворюючого понятійно-категоріального апарату.

Дедуктивний або аксіоматичний метод, забезпечує виокремлення деякої кількості вихідних достовірних (канонічних) принципів, що репрезентативно відображає сучасний стан процесу регулювання, управління та маркетингу, без уточнюючого пояснення їх значення. Принципи відповідних процесів виокремлюються в якості догми (аксіоми) і приймаються як базові для їх наступної класифікації, з урахуванням галузевої специфіки.

Дедуктивні знання регулювання та управління припускають дослідження більш надійних та ємних взаємозалежних інструментів, що характерно для стійких ієрархічних елементів. Індуктивні знання узагальнюють відносини управлінців або маркетингологів з контрагентами, які значно достовірні та взаємопов'язані між собою, і відображають окремі елементи тенденції розвитку науки і практики регулювання, управління та маркетингу в сучасних умовах розвитку соціально-економічних систем.

Індуктивний метод застосовується при дослідженні значно складних комплексних задач, основні складові яких недостатньо оцінені або не досліджено взагалі. При застосуванні індуктивного методу передбачається, що постканонічні (додаткові) принципи забезпечать отримання корисного результату. Наприклад, концепції системної галузевої координації за допомогою регулювання, управління та маркетингу, враховуючи нерівновагу предмета дослідження, горизонтальність або вертикальність реалізованих мережових схем, стратегічних або пріоритетних, компроміс тощо. Інші постканонічні принципи сприяють появі інших результатів в концепції координації регулювання, управління та маркетингу у видавничій галузі національної економіки.

Відмітимо, що парадигма сегментної координації у вигляді поєднання принципів ієрархічного регулю-

вання, вертикального і горизонтального управління та маркетингу надає можливість у видавничій галузі проведення дослідження неоднозначного, але взаємозалежного ланцюжка системоутворюючих елементів «фактор-критерій-понятійно-категоріальний апарат» з урахуванням кінцевого результату через оцінку застосовуваних принципів у необмеженій кількості. При цьому застосовується їх сумативна концептуалізація всіх складових. Індуктивний приватний метод застосовується при концептуалізації складних попередніх обставин, сегментна частина яких отримана, а інша лише підлягає дослідженню та оцінці.

Також важливо відмітити, що дедуктивний метод однозначно дозволяє вважати стан координації на вже визначених принципах явно недостатнім, то приватний метод виокремлює основні причини появи такої дезорганізованості і некерованості на конкретному споживчому ринку видавничої продукції. Але жоден з них не дає право сказати, що невиконання при створенні і регулюванні проміжного порядку або хаосу конкретних принципів регулювання, управління та маркетингу, забезпечує відповідний результат через особливості предметного становища.

ВИСНОВКИ

Таким чином, удосконалена наукова гіпотеза відображає сучасний напрям дослідження стратегії розвитку видавничої галузі, у зв'язку з чим, необхідно сформулювати та впровадити удосконалену парадигму сегментної координації у вигляді поєднання принципів ієрархічного регулювання, вертикального і горизонтального управління та маркетингу, що дозволить адекватно відображати специфіку мережевого розвитку сегментних складових національного макроекономічного середовища. Така парадигма комбінування принципів ієрархічного регулювання, вертикального і горизонтального управління та маркетингу стосовно галузевого ринку видавничої продукції, зображує діагональну пульсуючу координацію, яка враховує максимальну автоматизацію соціально-економічних систем, базується на управлінському консалтингу та потребує

інституційної нормативно-правової підтримки.

Список використаних джерел

1. Мохонько Г.А. Оцінювання стратегічної стійкості підприємств видавничо-поліграфічної галузі в умовах нестабільного ринкового середовища. *Ефективна економіка: наук. журн.* 2009. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2009_2_18.
2. Побережець О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства: монографія. Херсон: Видавництво Гринь Д.С., 2016. 500 с.
3. Анохин П.К. Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем. М.: Наука, 1973, с. 5-61.
4. Урманцев Ю.А. Общая теория систем: состояние, приложение и перспективы развития. URL: <http://www.sci.aha.ru/ots/OTSU.pdf>
5. Григор'єв Г.С. Теоретико-методологічні засади державного регулювання фінансово-економічних процесів в умовах глобалізації. Херсон: Олді-плюс, 2017. 380 с.
6. Тейлор Ф. Принципи наукового менеджменту. URL: <http://infotour.in.ua/tailor.htm>
7. Мобиус М. Руководство для инвестора по развивающимся рынкам: пер. с англ. М. Мобиус. М.: Антон: Гривна+, 1995. 224 с.

References

1. Mokhonko H.A. Estimation of strategic stability of enterprises of the publishing and printing industry in conditions of unstable market environment. *Effective economy: science journal.* 2009. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2009_2_18. (in Ukrainian).
2. Poberezhets O.V. Theoretical and methodological and practical principles of research of the system of management of the results of the activity of an industrial enterprise: monograph. Kherson: Publishing house: Hrin D.S., 2016. 500 p. (in Ukrainian).
3. Anokhin P.K. Principal issues of the general theory of functional systems. Moscow: Science, 1973, pp. 5-61. (in Russian).
4. Urmantsev Yu.A. General theory of systems: state, application and development prospects. URL: <http://www.sci.aha.ru/ots/OTSU.pdf> (in Russian).
5. Hrigoriev H.S. Theoretical and methodological principles of state regulation of financial and economic processes in the conditions of globalization. Kherson: Oldi-plus, 2017. 380 p. (in Ukrainian).
6. Teilor F. Principles of scientific management. URL: <http://infotour.in.ua/tailor.htm> (in Ukrainian).
7. Mobius M. Emerging Market Investor Guide. Moscow: Anton: Hryvnia+, 1995. 224 p. (in Russian).

Аудиторська фірма «Аналітик» пропонує аутсорсинг бухгалтерських послуг!

Аутсорсинг бухгалтерського обліку – це передача ведення бухгалтерського обліку сторонній фірмі.

Які ж переваги аутсорсингу бухгалтерських послуг?**1. Значна (!) економія коштів на ведення бухобліку:**

- економія за бухгалтерські послуги, за які **Ви нам платитимете принаймні на 1000 гривень менше, ніж штатному бухгалтеру;**
- економія на програмне забезпечення (1С, Медок, Ліга Закон тощо);
- економія на утримання офісу, комп'ютерної техніки.

2. Відтепер податкові та інші інспекції – це наші проблеми!

Ми беремо на себе повну матеріальну відповідальність за якість наданих бухгалтерських послуг, включаючи можливі санкції.

3. З нами Ви можете забути про головний біль з постійними пошуками бухгалтера, який у будь-який час може піти від Вас на іншу роботу.**4. Ми не йдемо у відпустку та не беремо лікарняний. Наша фірма справді гарантує безперервне та якісне ведення бухгалтерського обліку.**

І нарешті – з нами Ви не тільки отримаєте якісні бухгалтерські послуги. За додатковою домовленістю ми забезпечимо Вас необхідними податковими, юридичними консультаціями, аудиторськими послугами різного характеру.

Все що Вам потрібно – це:

- періодично передавати нам первинну бухгалтерську документацію;
- щомісячно отримувати від нас інформацію про податки та інші обов'язкові платежі;
- укласти із нами договір.

Зробіть вибір, вигідний для Вас!

(044)278-05-88

(097)178-90-89

(066)178-20-42

www.af-analitik.com.ua