

Придунайська філія ПрАТ «Вищий навчальний заклад
«Міжрегіональна Академія управління персоналом»

ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ

Студентської науково-практичної конференції

*ВЕКТОР ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ
МЕНЕДЖМЕНТУ, ЕКОНОМІКИ, ОСВІТИ І ПРАВА*

ПрАТ «ВНЗ «МАУП», 2020

Придунайська філія ПрАТ «Вищий навчальний заклад
«Міжрегіональна Академія управління персоналом»

Вектор Європейської інтеграції менеджменту, економіки, освіти і права:
Студентська науково-практична конференція (м. Ізмаїл, 26 червня 2020 р.) :
матеріали конференції. – Ізмаїл: Придунайська філія ПрАТ «ВНЗ «МАУП»,
2020. - 123с.

У збірнику наведені матеріали Студентської науково-практичної конференції «Вектор Європейської інтеграції менеджменту, економіки, освіти і права». Розглянуто питання управління продуктивністю операційної діяльності, інноваційний розвиток, роль освіти в економічному розвитку країни, феномен малої групи, застосування smart-технологій, значення бізнес-тренінгів, бібліотеки в освітньому просторі бессарабських міст ХІХ – початку ХХ ст., освіта Бессарабії в ХІХ ст., проблеми правового статусу творчої діяльності, показання свідків як метод доказування, особливості діяльності судово-експертних установ та інше. Видання може бути корисним науковцям, практикам, викладачам, аспірантам, магістрантам та студентам, іншим зацікавленим особам.

СЕКЦІЯ 1.
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА
МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ ЄВРОРЕГІОНАЛЬНОГО
СПІВРОБІТНИЦТВА

Кучеренко Юлія Олександрівна

Студентка

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник:

Боденчук Сергій Васильович

Викладач кафедри економіки та менеджменту

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

ВІТЧИЗНЯНА І МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОЇ
ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ СКЛАДАННЯ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА

Основою формування будь-якої економічної інформації є грамотно змодельована система бухгалтерського обліку. Перехід на МСФЗ сприяє процесу входження України до світової економічної спільноти. Цей стратегічний курс об'єктивно потребує адаптації вітчизняної системи бухгалтерського обліку, звітності та контролю до міжнародних стандартів.

Різні країни світу мають свої особливості щодо системи бухгалтерського обліку. Така ситуація призводить до неоднозначного сприйняття фахівцями інформації, яка міститься у фінансовій звітності.

Існують дві форми балансу, а саме: горизонтальний та вертикальний.

У балансі горизонтальної форми передбачається відображення даних активу балансу ліворуч, а пасиву – праворуч. При цьому загальна сума активу і пасиву обов'язково мають зберігати рівність. Баланс горизонтальної

форми складається у Німеччині, Україні, Бельгії, Португалії, Італії, Франції, США.

У балансі вертикальної форми не має поділу балансу на актив та пасив, а всі статті розташовані у вертикальному порядку. У вертикальному балансі є розрахункові показники – це: робочий капітал, чисті активи.

Необхідно зазначити, що, наприклад, у Великобританії відповідно до закону «Про компанії» 1985 р. передбачає можливість використання двох форм балансу. У Нідерландах також використовуються обидві форми балансу, що закріплені законодавством, а у Швейцарії щодо формату даних у балансі взагалі не регламентується державою, суб'єкт господарювання обирає його на власний розсуд.

В різних країнах принципи щодо групування статей балансу також має неоднорідний вигляд. Статті можуть групуватися за економічним змістом, як, наприклад, в Італії та Німеччині. А також у деяких країнах групують статті балансу за ступенем ліквідності. Наприклад, у Франції, Молдові, Німеччині та інших країнах, які застосовують МСБО як національні стандарти, статті класифікуються за збільшенням ліквідності, а в Естонії статті класифікують у порядку зменшення.

Відповідно до МСБО 1 «Представлення фінансової звітності», кожне підприємство, виходячи з характеру своїх операцій, повинно самостійно вирішувати, чи подавати поточні та довгострокові активи, а також короткострокові та довгострокові зобов'язання у вигляді окремої класифікації у балансі. Якщо суб'єкт господарювання вирішив цього не робити, всі активи та зобов'язання повинні бути представлені в порядку ліквідності [4].

У Португалії кожен рядок балансу відповідає дво- чи трицифровому номеру рахунку. Узагальнення даних (підключення рахунків) можливе лише при підготовці звітів малих підприємств. Номери в балансі представлені в трьох стовпцях: первісна вартість активів, нарахована амортизація, кінцева вартість.

Згідно з опитуваннями, у більшості випадків країни, які мають один звичайний план рахунків відповідно, мають регульований баланс. У тих же країнах, де компанії розробляють власний план рахунків-фактур, баланс подається в будь-якій формі, а законодавство регулює лише мінімальний набір інформації, який повинен відобразитися в балансі.

Баланс повинен містити назву підприємства, юридичний статус підприємства та дату складання документу. Дата подання балансу може бути різною. Єдиною вимогою є безперервність обраної дати. Дата подання балансу у більшості країн - останній день звітного періоду.

Відповідно до МСБО активи та зобов'язання не можуть бути обмежені (за винятком випадків, коли це є законним правом) та комбінувати значні елементи з іншими предметами. МСБО 1 «Представлення фінансової звітності» (параграф 66) зазначає, що більшість балансових звітів повинні містити принаймні рядки, що відображають основні засоби підприємства; нематеріальні активи підприємства; фінансові активи; інвестиції; гроші та їх еквіваленти; запаси; торгова та інша дебіторська заборгованість; торгова та інша кредиторська заборгованість; податкові зобов'язання та активи відповідно до МСБО 12 Податок на прибуток; довгострокові зобов'язання.

Додаткові статті, заголовки та підсумкові дані додаються до балансу, якщо цього вимагають інші МСБО або якщо вони зобов'язані точно представити фінансовий стан суб'єкта господарювання [6].

Стандарт вимагає, щоб суб'єкт господарювання додатково розкривав у балансі, чи примітках до балансу, подальші підкласи представлених рядків. Кожен об'єкт, який застосовується має бути поділений на підкласи за своєю характеристикою, а належні суми та зобов'язання для материнської компанії, пов'язаних з нею дочірніх підприємств та інші пов'язані сторони повинні бути розкриті окремо.

Відповідно до МСФЗ, підприємства зобов'язані перевірити свою фінансову звітність щодо подій після дати балансу, а також зміст інформації, яка повинна бути надана про дату затвердження фінансової звітності для

випуску та події після дати балансу, МСБО 10 Події після дати балансу. Цей стандарт вимагає від суб'єкта господарювання не готувати фінансову звітність на постійній основі, якщо події після дати балансу вказують на те, що припущення про діючу організацію є неприйнятним. Наприклад, стандарт визначає, що події після дати балансу є сприятливими або несприятливими подіями, що сталися від дати балансу до дати затвердження фінансової звітності до її випуску.

Виділяють два типи подій:

- події, які вказують на умови, що існують на дату балансу (події, які коригують після дати балансу);
- події, які вказують на умови, що відбулися після дати балансу (події, які не виправляються після дати балансу).

Суб'єкт господарювання повинен розкрити дату затвердження фінансової звітності перед її видачею. Якщо власники або інші особи мають право змінювати фінансову звітність на момент випуску, суб'єкт господарювання повинен розкрити цей факт.

Підготовка балансу - це останній етап облікового процесу на підприємстві, головна мета якого - представити фінансову інформацію в стислій, компактній формі.

На сьогодні складати фінансову звітність відповідно до МСФЗ зобов'язані:

1) підприємства, які становлять суспільний інтерес, а саме:

— емітентів цінних паперів, цінні папери яких допущені до торгів на фондових біржах або стосовно цінних паперів, публічне розміщення яких було подано;

— банки;

— страхові компанії;

— недержавні пенсійні фонди;

— інші фінансові установи;

— великі підприємства (табл. 1);

2) публічні акціонерні товариства;
 3) підприємства, що провадять діяльність
 4) підприємства, що здійснюють господарську діяльність у таких видах:

- фінансові послуги, крім страхування та пенсій;
- недержавне пенсійне страхування;
- фінансова допоміжна та додаткова фінансова діяльність, крім страхової та пенсійної підтримки.

Підприємства, що не належать до МСФЗ-зобов'язаних, можуть самостійно визначити доцільність застосування МСФЗ для складання фінансової звітності.

Усі інші юридичні особи складають фінансову звітність відповідно до національних П(С)БО.

Таблиця 1

Класифікація підприємств відповідно до Закону № 996

Категорія підприємства	Критерії оцінки за рік, що передують звітному		
	Балансова вартість активів, євро	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), євро	Середня кількість працівників, осіб
Мікропідприємства	До 350 тис.	До 700 тис.	До 10
Малі	До 4 млн	До 8 млн	До 50
Середні	До 20 млн	До 40 млн	До 250
Великі	Понад 20 млн	Понад 40 млн	Понад 250

Зважаючи на перевантаження інформації в балансі, пункти, які навіть не заповнені і є специфічними для окремих суб'єктів господарювання, доцільно поєднувати підрозділи НП(С)БО до МСФЗ та надавати більше свободи при підготовці балансу [10].

Отже, дослідження показало, що існує ще багато невирішених питань щодо переходу до звітності за МСФЗ, і для цього потрібні подальші дослідження вчених.

Зважаючи на надлишок інформації в балансі за елементами, які навіть не заповнюються і є специфічними для окремих суб'єктів господарювання, доцільно наблизити НП(С)БО до МСФЗ та забезпечити більшу свободу в підготовці балансу.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» ВР від 16.07.1999 № 996-XIV
2. Закон України Про внесення змін до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 05.10.2017 р. №2164-УІІ
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку №1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", Затверджено Наказом Мінфіна №73 від 07.02.2013;
4. Міжнародний стандарт фінансової звітності (IAS) 1 "Надання фінансової звітності"
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 35 "Діяльність, що припиняється"
6. Міжнародні стандарти фінансової звітності. - М.: Аскери, 2006
7. Аринушкин Н.А. Балансы акционерных предприятий / Н.А. Аринушкин. – М. : Издательство юридического книжного магазина, 1912. – 240 с.
8. Глушук О.М. Облік і аналіз операцій з припинення діяльності підприємства та відновлення його платоспроможності : дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / Олена Миколаївна Глушук. – Житомир, 2004. – 264 с
9. Ковалев В. В. и др. Организация бухгалтерского учета на совместных предприятиях. — М.: Финансы и статистика, 2000. — Гл. 3.
10. Петраченко О.А. Перехід України на міжнародні стандарти фінансової звітності: проблеми і перспективи / Петраченко О.А., Франко Ю.П., Яковенчук О.О.

Кирилова Світлана Петрівна

Студентка

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник:

Боденчук Лілія Борисівна

Старший викладач кафедри економіки та менеджменту

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»,

кандидат економічних наук

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ ОПТОВО-РОЗДРІБНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ ПІДПРИЄМСТВОМ

В сучасному світі весь бізнес зв'язаний з торгівлею.

Торгівля здійснюється оптово-роздрібною торгівлею. На даному етапі сучасного світу багато підприємств пропонує нам безліч товарів як фізичних, так і розумових.

Методи організації збуту:

Роздрібна торгівля - діяльність по перепродажі товарів від виробників або посередників споживачеві для особистого некомерційного використання. Підприємства які працюють з роздрібною торгівлею (Універмаги, універсами, дискаунти, Інтернет-Магазин, Біржові торговці).

- Універмаги - великі підприємства, що пропонують кілька асортиментних груп товарів;
- Універсами - великі підприємства самообслуговування з низьким рівнем витрат;
- Дискаунти - комісійні магазини;
- Демонстраційні зали - торгують по каталогах;
- Торговельні автомати - механічні устрої;
- Торгівля в рознос;
- Інтернет-Магазин;

- Біржові торговці.

Оптова торгівля - діяльність по перепродажі товарів від виробників або посередників кінцевому споживачеві.

Учасники:

1. Незалежні оптові торговці - здобувають право власності на товар. Живуть за рахунок різниці в покупній і продажній ціні. До них ставляться:

- дистриб'ютори - повного або кінцевого циклу обслуговування;
- дилери - може бути на валютних ринках і ринках цінних паперів;
- комівояжер - дрібний оптовий торговець.

2. Залежні оптові торговці - не здобувають право власності на товар, зводять виробника й споживача й живуть за рахунок комісійної винагороди: брокери, маклери, власники складів (консигнатори).

3. Частково залежні - лізингова (неповна передача власності) або франчайзингова система (ліцензії)

Комплекс руху товарів, що стає об'єктом керування, включає внутрішні й зовнішні елементи.

Внутрішні - планування способів здійснення цього процесу, висновок угод, обробка й оформлення замовлень, контроль якості виробів, підбор їхніх оптимальних партій, упакування, відвантаження й ін.

Зовнішні - транспортування, зберігання на проміжних складах (тривала й транзитне) і організація збуту.

Основне збутове рішення підприємства - формування збутової мережі.

Збутова мережа - структура, сформована всіма учасниками поширення товарів для просування їх від виробника до споживача. Збутова мережа складається з 1 або декількох каналів розподілу.

Рух товарів здійснюється через канали - сукупність фірм і фізичних осіб, за допомогою яких відбувається передача продуктів і прав власності на них від виробника до споживача. За допомогою каналів руху товарів виконуються також функції дослідження ринку, інформування контрагентів і споживачів, взаємодії з ними.

Канал розподілу товарів - сукупність взаємозалежних організацій або фізичних осіб, включених у процес доставки товарів від виробників до кінцевих споживачів у рамках збутового маршруту.

Типи каналів збуту: прямі й непрямі. Канал нульового рівня, або канал прямого маркетингу, складається з виробника, що продає товар безпосередньо споживачам.

Однорівневий канал містить у собі одного посередника. На споживчих ринках цим посередником звичайно буває роздрібний торговець, а на ринках товарів промислового призначення ним нерідко виявляється агент по збуті або брокер.

Дворівневий канал містить у собі двох посередників. На споживчих ринках такими посередниками звичайно стають оптовий і роздрібний торговці, на ринках товарів промислового призначення це можуть бути промисловий дистриб'ютор і дилери.

Трьохрівневий канал містить у собі трьох посередників. Наприклад, у переробній промисловості між оптовими й роздрібними торговцями звичайно коштують дрібні оптовики, які скуповують товари у великих оптовиків і перепродують їхніми невеликими партіями в роздрібну торгівлю. Існує й більше число рівнів, але вони зустрічаються рідше.

Принципи об'єднання збутових мереж:

- Звичайний (торгує сам за себе);
- ГМС (горизонтальна маркетингова система) - об'єднання посередників для рішення глобальних завдань;
- ВМС (вертикальна маркетингова система) - об'єднання всіх посередників, вони працюють на єдиний прибуток. Це можливо в рамках адміністративної ВМС (є авторитет), корпоративної ВМС (хтось є співвласником усіх), договірної ВМС.

Торговельний персонал фірми - найважливіший ресурс компанії, він перебуває в тім місці, де споживач ухвалює рішення щодо покупці.

Етапи організації роботи торговельного персоналу:

1. Залучення й відбір персоналу. Найважливіші критерії відбору: почуття емпатії (уміння перейматися проблемами іншої людини), звичайне людське честолюбство.

2. Постановка завдань торговельному апарату фірми:

- посадові інструкції;

- за кожним торговельним агентом закріплюється його територія.

3. Організація оплати праці - 3 тридцятилітніх:

- фіксовані виплати (оклад);

- додаткові виплати - виплати передбачені законодавством і самою фірмою;

- змінні виплати - премії.

4. Оцінка ефективності роботи: кількісно (один з одним) і якісно (конкурси, експертна оцінка). У зв'язку із цим спеціальну винагороду або моральне.

Посередники - це підприємства й особи, які, не приймаючи на себе права й відповідальність на товар, здійснюють взаємодію між виробником і покупцем (брокери, агенти, комісіонери). Їхній дохід формується за рахунок винагороди різного роду [1].

Посередники виконують ряд дуже важливих функцій:

1. Дослідницька робота - збір інформації, необхідної для планування й полегшення обміну.

2. Стимулювання збуту - створення й поширення інформаційних комунікацій про товар.

3. Установлення контактів - налагодження й підтримка зв'язків з потенційними покупцями.

4. Пристосування товару - припасування товару під вимоги покупців. Це стосується таких видів діяльності, як виробництво, сортування, монтаж і впакування.

5. Проведення переговорів - спроби узгодження цін і інших умов для наступного акту передачі власності або володіння.

6. Організація руху товарів - транспортування й складування товару.

7. Фінансування - вишукування й використання коштів для покриття витрат діяльності по доставці товару до споживачів.

8. Прийняття ризику - прийняття на себе відповідальності за доведення товарів до кінцевих споживачів.

Виконання перших п'яти функцій сприяє висновку угод, а останніх трьох - завершенню вже ув'язнених угод.

Види посередників

1. Дилери - це посередники, що здобувають товари у фірм-виробників і продають їх покупцям, забезпечуючи сервіс і постачання запасними частинами, а також дрібний ремонт техніки. Фірма-Виробник звичайно робить знижку із продажною ціною на користь дилера, оплачуючи в такий спосіб сервіс [2].

Дилер виступає незалежним підприємством, що з позицій підприємства виготовлювача може розглядатися як кінцевий споживач продукції. У той же час, вивчення даного питання показало, що елементи комплексу дилерських послуг будь-якого рангу повинні оптимально співвідноситися як у самого дилера, так і з іншими елементами економіки підприємства. Комплексний, погоджений розвиток сфери дилерських послуг сприяє підвищенню ефективності функціонування комерційної діяльності дилера і якості задоволення різноманітних потреб підприємства в реалізації продукції на тій або іншій території.

2. Дистриб'ютори укладають із постачальником продукції контракт купівлі-продажу, таким чином, юридичні й економічні наслідки перепродажі повністю лягають на посередника, а його прибуток визначається різницею покупної й перепродажної ціни товару. Дистриб'ютор бере на себе зобов'язання дотримувати інтересів постачальника й вести справи в межах наданих йому повноважень. В угоді обмовляються перелік товарів, що збуваються, територія збуту, право на продаж, мінімальний річний обсяг реалізації, зобов'язання посередницької фірми про передпродажний сервіс і

передпродажну доробку товарів, їх гарантійному й технічному обслуговуванні [3].

Значна увага приділяється в угоді розмежуванню й уточненню взаємних обов'язків сторін у комплексному дослідженні ринків, підготовці вихідних матеріалів і здійсненні рекламних кампаній, в участі у виставках. Постачальник бере зобов'язання допомагати грошима дистриб'юторові в устаткуванні його торговельних закладів, постачати рекламними й демонстраційними матеріалами, надавати підтримку в створенні служб, навчанні персоналу й т.п.

3. Комісіонери підшують партнерів і підписують із ними контракти від свого ім'я, але за рахунок продавця або покупця (комітентів), які несуть комерційні ризики. Договори комісії містять обов'язок комісіонерів погоджувати з комітентами умови продажу товарів, особливо, такі як ціна, умови платежу, строки поставки, кількість товару. Комісіонер знаходить покупця й укладає з ним від свого ім'я договір купівлі-продажу й виглядає, таким чином, як продавець власного товару. Тим часом право власності на ці товари до моменту їхнього переходу на покупців (покупки, а часто остаточного платежу) залишається за комітентами. Комісіонери відповідають за схоронність товарів, що перебувають у їхньому розпорядженні, однак всі комерційні ризики у випадку їхньої загибелі або ушкодження залишаються за постачальником. В обов'язку комісіонера входять: висновок угоди із третьою особою в точній відповідності з комісійним дорученням, повідомлення комітента про підготовку й укладання договору, систематичне надання формації (звітів) про виконання доручення й, нарешті, передача комітенту всього отриманого по угоді із третьою особою. За свої послуги комісіонери одержують винагороду, розмір якого встановлюється у вигляді певного відсотка від вартості реалізованого товару й залежить від багатьох факторів [4].

4. До торговельних агентів відносять фірми, особи й організації, які на підставі договорів із продавцями й покупцями одержують право сприяти

висновку угод або укладати їх від імені продавців або покупців. Агенти не купують продукцію у виробників і не перепродують її. Вони вповноважені продавати продукцію в якості їхніх представників. При цьому продавці залишають за собою право визначати умови реалізації товарів і, насамперед, установлювати рівень цін.

Агентська угода повинне давати досить широкі повноваження агентам, щоб створити умови для їхньої ефективної роботи на ринках. З іншого боку, воно повинне містити граничні повноваження, тому що агенти діють за рахунок продавців (рівень цін, умови платежів, строки поставки, гарантії й відповідальність і т.д.). Крім повноважень агентські угоди містять взаємні права й обов'язки. В обов'язку агентів можуть бути включені дослідження ринків збуту, реклама, пошук покупців, ведення переговорів, організація передпродажного сервісу й технічного обслуговування, страхування товару, що перебуває на складах, з яким працюють агенти. Агентські угоди визначають перелік видів товарів, з якими працюють агенти, територію; визначають умови спільної із продавцями роботи на ринку й т.д. Можливі виняткових і невиняткове права агентів на певній території й по певному колу товарів [5].

За свої послуги агенти одержують винагороду у вигляді обумовленого відсотка від ціни укладеної угоди. Не виключається, що агенти можуть представляти декількох виробників, але не по конкуруючій продукції.

Торговельні представники - здобувають товар у власність, стають його власниками й діють від свого ім'я й за свій рахунок. Їхні доходи - це різниця між ціною покупки й ціною продажу.

Список використаної літератури:

1.Захожай В. Б. Бухгалтерський облік у галузях економіки: підручник / В. Б. Захожай, М. Ф. Базась, М. М. Ма-тюха та ін. — К.: МАУП, 2014. — 968 с.

2.Височин І. В. Товарообіг підприємств роздрібної торгівлі як економічна категорія / І. В. Височин // Вісник Львівської комерційної

академії / [ред.кол.: Башнянин Г. І., Апопій В. В., Вовчак О. Д. та ін.]. — Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2015. — Вип. 33. — С. 233–239.

3.Волошан І. Г. Особливості торговельно-технологічних процесів товароруху підприємств торгівлі / І. Г. Волошан // Економіка розвитку. — 2013. — № 3(67). — С. 90–93.

4.Воронко Р. М. Класифікація товарних запасів на підприємствах роздрібної торгівлі / Р. М. Воронко, В. О. Грезенталь // Науковий вісник НЛТУ України. — 2012. — Вип. 22.7. — С. 164–168.

5.Князь С. В., Залуцький В. П., Яворська Н. П. Проблеми обліку доходів та витрат торговельних підприємств / [С. В. Князь, В. П. Залуцький, Н. П. Яворська] // Ефективна економіка. — 2017. — № 2. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5425>

Сакара Владислав Вікторович

Студент

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник:

Мурашко Ірина Сергіївна

Викладач кафедри економіки та менеджменту

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»,

кандидат економічних наук

МОДЕЛІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ТА КРИТЕРІЇ ЇЇ ПРИЙНЯТТЯ

В процесі управління використовується безліч різноманітних способів, підходів і прийомів, що дозволяють упорядкувати, цілеспрямувати й ефективно організувати виконання функцій, етапів, процедур і операцій, необхідних для прийняття рішень. У сукупності вони виступають як методи управління, під якими розуміються способи здійснення управлінської діяльності, які вживаються для постановки і досягнення її мети.

В теорії управління виділяють три основні моделі прийняття рішень (табл.1) [1]: класична модель; поведінкова модель; ірраціональна модель.

Класична модель спирається на поняття «раціональності» в прийнятті рішень. Передбачається, що особа, яка приймає рішення повинна бути абсолютно об'єктивною і логічною, мати чітку мету, усі її дії в процесі прийняття рішень спрямовані на вибір найкращої альтернативи.

Таблиця 1

Основні моделі прийняття управлінських рішень

Найменування моделі	Базові поняття	Основні характеристики	Сфери застосування
1	2	3	4
Класична модель	Раціональність	Особа, що приймає рішення: - має повну інформацію щодо	Прийняття програмованих

		<p>ситуації прийняття рішення;</p> <ul style="list-style-type: none"> - має повну інформацію про всі можливі альтернативи та їх наслідки; - має раціональну систему упорядкування переваг за ступенем їх важливості; - завжди має на меті максимізацію кінцевого результату 	<p>рішень</p> <p>Достатність необхідної інформації</p>
Поведінкова модель	<ul style="list-style-type: none"> - Обмежена раціональність; - Досягнення задоволеності 	<p>Особа, що приймає рішення:</p> <ul style="list-style-type: none"> - не має повної інформації про ситуацію прийняття рішення; - не має повної інформації про всі можливі альтернативи; - не здатна або не схильна передбачити наслідки реалізації кожної альтернативи 	Обмеженість або відсутність інформації
Ірраціональна модель		Рішення приймаються без дослідження альтернатив	<ul style="list-style-type: none"> - Розв'язання принципово нових проблем, що важко вирішуються. - Вирішення проблем в умовах дефіциту часу. - Достатність влади для нав'язання свого рішення

Основною характеристикою класичної моделі є те, що особа, яка приймає рішення:

- має чітку мету прийняття рішення. Метою є удосконалення системи мотивації праці персоналу, що позитивно впливає на продуктивність праці, якість виготовляємої продукції та ін.

- має повну інформацію щодо ситуації прийняття рішення. ОПР має інформацію щодо діючої системи мотивації, її ефективності в окремих підрозділах та на підприємстві в цілому;

- має повну інформацію щодо можливих альтернатив і їх наслідків. Мотиваційна природа людини, її цінності та потреби з часом змінюються,

тому і структура мотивів трудової діяльності повинна постійно переглядатися;

- має раціональну систему упорядкування переваг за ступенем їх важливості. При зміні структури мотивів на першому місці повинні опинитися ті, що мають максимальний вплив на виробничі результати. Далі йдуть ті мотиви, що сприяють покращенню іміджу підприємства на ринку праці, а також ті, що знижують плинність кадрів тощо;

- завжди має на меті максимізацію результатів діяльності організації.

Отже, класична модель передбачає, що умови прийняття рішення повинні бути достатньо визначеними [2].

Проте на практиці на процес прийняття рішень впливають численні обмежуючі та суб'єктивні фактори. Сукупність таких факторів у процесі прийняття рішень враховує поведінкова модель.

Характерними ознаками поведінкової моделі є те, що особа, яка приймає рішення:

- не має повної інформації щодо ситуації прийняття рішення;
- не має повної інформації щодо всіх можливих альтернатив;
- не здатна (не схильна) передбачити наслідки можливих альтернатив.

Враховуючи ці характеристики Л. Орбан-Лембрик сформулював два ключових поняття поведінкової моделі [3]:

- поняття «обмеженої раціональності», яке означає, що люди можуть тільки намагатися прийняти раціональне рішення, але їх раціональність завжди буде обмеженою (теоретично завжди існує рішення краще за прийняте);

- поняття «досягнення задоволеності». Оскільки досягти «повної раціональності» неможливо, менеджери бажають аби їх «страх» щодо прийняття не найкращого рішення пересилив намагання досягти оптимального рішення. Саме такий стан (той момент, коли приймається рішення) Л. Орбан-Лембрик охарактеризував як «досягнення задоволеності».

Ірраціональна модель ґрунтується на передбаченні, що рішення приймаються ще до того, як досліджуються альтернативи. Вона найчастіше застосовується: для вирішення принципово нових, незвичайних рішень, таких, які важко піддаються вирішенню; для вирішення проблем в умовах дефіциту часу; коли менеджер або група менеджерів мають достатньо влади для нав'язування свого рішення. Проте, ірраціональна модель може застосовуватися і в інших випадках [4].

Таким чином, на вибір моделі прийняття управлінських рішень впливають групи факторів (наявність інформації, система упорядкування переваг за ступенем їх важливості тощо) та сфери застосування.

Список використаної літератури:

1. Василенко В.О. Теорія і практика розробки управлінських рішень. – К.: ЦУЛ, 2003. – 420 с. 2. Ковпаків В.М. Теорія і практика прийняття управлінських рішень. – К.: МАУП, 2000. – 387 с.
2. Дідівська Л.Г., Кудіна В.В. Основи менеджменту: Навчальний посібник. – К.: ТОВКНТ, 2006.
3. Мала Н. Т. Управлінські рішення: класифікація та процес прийняття / Н.Т. Мала // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – сер.: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2007. – No 605. – С. 20 –24
4. Менеджмент: навч. посіб. / [Г. Є. Мошек, М.М. Ковальчук, Ю. В. Поканевич, та ін.]; за заг. ред. Г. Є. Мошека. – К.: Ліра-К, 2015. – 550 с.

Олейник Олена Вікторівна

Студентка

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник:

Боденчук Лілія Борисівна

Старший викладач кафедри економіки та менеджменту

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»,

кандидат економічних наук

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

За сучасних умов розвитку заробітна плата має важливе значення і є одним із головних чинників забезпечення ефективності економіки, основною складовою виплат працівників.

Форми заробітної плати :

- погодинна – мірою праці виступає відпрацьований час, а заробіток працівнику нараховується згідно з його тарифною ставкою и посадовим окладом за фактично відпрацьований час;
- відрядна – форма, яка заохочує збільшення обсягів виробництва продукту. Вона застосовується тоді, коли від праці робітника залежить обсяг виробництва [1].

Для оцінки розрахунків за виплатами працівників на підприємствах використовуються такі документи:

1. Загально-організаційні документи:

- Положення про оплату праці, про відпустки, преміювання;
- Правила внутрішнього розпорядку;
- Посадові інструкції;
- Штатні розписи;

2. Бухгалтерські документи:

- Табелі обліку робочого часу;
- Розрахункові відомості по заробітній платі;
- Платіжні відомості по заробітній платі;
- Касові документи;
- Особові рахунки.

Одним із шляхів удосконалення обліку оплати праці є вдосконалення саме діючого аналітичного обліку, так як дані аналітичного обліку відіграють вирішальну роль в зборі інформації про відпрацьований та невідпрацьований час, виконання норми працівником, склад працівників, структуру фонду оплати праці. Дану інформацію щодо витрат на оплату праці необхідно відображати за такими статтями калькуляції: основна заробітна плата, додаткова оплата праці, інші нарахування та виплати працівникам [2].

Одним із напрямів удосконалення системи ведення обліку є спрощення документообігу на підприємстві:

1) зменшити кількість документації шляхом впровадженню накопичувальних документів [3],

2) розробити аналітичну відомість за виплатами персоналу,

3) змодельовати відомість складу персоналу підприємства, де основними показниками є:

- середньоспискова чисельність; прийнято в штат ; вибуло, з них : кількість за власним

- бажанням, за прогули, інші дисциплінарні порушення, по досягненню пенсійного віку;

- структура персоналу; коефіцієнт плинності кадрів; коефіцієнт обороту за прийомом;

- коефіцієнт обороту за вибуттям працівників; коефіцієнт відповідності кваліфікації

- працівника до складності робіт; рівень дисципліни працюючих.

4) скласти відомість стану кредиторської заборгованості з оплати праці працівників за певні періоди часу.

Тож, для правильної організації обліку оплати праці підприємство повинно: у наказі про облікову політику прописати найбільш досконалі методи ведення обліку розрахунків з працівниками; обґрунтувати вибір форм оплати праці та вказати чинники підвищення продуктивності праці і відповідно створити графік використання робочого часу; у разі відсутності створити графік документообігу з оплати праці: вказати виконавців та строки складання документів, які пов'язані з обліком оплати праці. Графік, в першу чергу, розподілить функції між адміністративним персоналом [4].

Здійснюючи удосконалення організації розрахунків з оплати праці, керівники підприємства повинні пам'ятати, що заробітна плата повинна виплачуватися в першочерговому порядку і не допускати її затримки чи виникнення заборгованості по ній. На кожному підприємстві матеріальна винагорода за працю залишиться єдиним трудовим стимулом [5].

Отже, для вдосконалення обліку заробітної плати працівників підприємства необхідно:

- розробити систему індивідуальної заробітної плати на підставі оцінки конкретних заслуг працівника;
- для виробничого персоналу запровадити відрядну форму оплати праці;
- встановити так званий «гнучкий тариф», який сприятиме підвищенню ефективності стимулювання працівників.

Список використаної літератури:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам» від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_011.

2. Мательська З.П. Стан, проблеми та можливості, шляхи підвищення рівня оплати праці в сільському господарстві / З.П. Мательська // Україна: аспекти праці. – 2008. – №7. – С.13.

3.Шило Ж.С. Проблеми заробітної плати та вартості робочої сили в Україні / Ж.С. Шило, О.Ю. Поліщук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvse/2010_1/45.pdf.

4.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» [Електронний ресурс] : затв. наказом Міністерства фінансів України від 28.10.2003 р. № 601. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>.

5.Ярмолюк О. Ф. Удосконалення облікового забезпечення управління виплатами працівникам підприємства / О. Ф. Ярмолюк // Ефективна економіка. – 2014. – № 4. – С. 78-93

Везенкова Олена Василівна

Студентка

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник:

Ліганенко Ірина Віталіївна

Доцент кафедри економіки та менеджменту

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»,

кандидат економічних наук

АНАЛІЗ ФЕНОМЕНА «КУПІВЕЛЬНИЙ ДОСВІД»

Купівельний досвід є одним з нових і найбільш популярних дослідницьких феноменів в маркетингу. На базі цього феномена активно розвивається концепція маркетингу купівельного досвіду. «Купівельний досвід» є одним з нових і найбільш популярних дослідних феноменів в маркетингу. На базі цього феномена активно розвивається концепція маркетингу купівельного досвіду. Ще більш універсальний феномен - це «економіка досвіду», яка забезпечує економічну основу для дослідження нових процесів як в купівельному поведженні, так і в трансформації ринкової пропозиції компаній. Термінологічна колізія вводить в оману і ускладнює розкриття сутності цих понять. Сучасне трактування споживчої цінності як багатовимірної конструкції, яка об'єднує як утилітарні, так і гедоністичні аспекти цінності, цілком відображає зміст і сутність всеосяжного споживчого досвіду як цінності, оскільки досвід не може обмежуватися тільки гедоністичними відчуттями споживача, він обов'язково включає утилітарний аспект споживання (якість і функціональність отриманої цінності. Якщо товар як цінність містив лише утилітарні вигоди, то послуга як цінність пов'язувалася з оцінкою відносини і роботи персоналу під час її надання. Споживчий досвід враховує обидва ці аспекти плюс включає оцінку

минулого купівельного досвіду, а також контекст, в якому відбувається взаємодія покупця з компанією на всьому протязі процесу прийняття рішення, що забезпечує персоналізацію купівельного досвіду.

Досвід: 1) «філософська категорія, що фіксує цілісність й універсальність людської діяльності як єдності знання, навички, почуття, волі». Згідно із філософським словником, досвід представляє собою механізм соціального, історичного та культурної спадщини, що пояснює, чому люди обмінюються досвідом і можуть здобувати знання на основі досвіду інших людей, а не тільки свого; 2) «гносеологічна категорія, яка фіксує єдність чуттєво-емпіричної пізнавальної діяльності». Таким чином, досвід об'єднує почуття і реальність, сформовану на основі її тестування (досвіду).

Враження – це: 1) «слід, залишений у свідомості, в душі чим-небудь пережитим, сприйнятим»; 2) «вплив, вплив»; 3) думка, оцінка, що склалося після знайомства, зіткнення з чим-небудь»

Таким чином, враження відображає лише чуттєву сторону пізнання, якесь поверхнєве судження, яке склалося в результаті першого знайомства, не усвідомлена й не підтвержене досвідом. Звідси випливає, що вираз «маркетинг вражень» дійсно може бути націлене на формування вражень, які можуть перерости в позитивний купівельний досвід.

Слід також дослідити сутність досвіду як еволюційної стадії розвитку споживчої цінності. Ідея еволюції купівельної цінності від сировини до продукту, до послуги і до купівельному досвіду належить Пайну і Гилмору [1]. Однак, як уже зазначалося, різницю між послугою і досвідом вони бачили в домінуванні у сучасного споживача потреби в отриманні емоцій більше, ніж в отриманні утилітарної цінності. Горіхів Д.Б. в своєму дослідженні споживчої цінності приходять до висновку, що необхідний синтетичний підхід до дослідження такого багатовимірного поняття, як «споживча цінність», яке має об'єднувати як утилітарні (функціональні), так і соціальні, психологічні, емоційні та інші вигоди споживача в порівнянні з повними витратами на їх придбання [2].

Досвід об'єднує наявні в індивіда знання, а також враження. Дуже часто враження сприяють формуванню і накопиченню знань, особливо їх запам'ятовування. Акцентування уваги лише на враження істотно знижує цінність концепції «маркетингу купівельного досвіду», оскільки враження – це тільки один з елементів, що формують досвід. Тому, на наш погляд, більш коректно використовувати термін «маркетинг купівельного досвіду», а не «маркетинг вражень». Те ж саме відноситься і до «економіці досвіду».

Таким чином, феномен купівельного досвіду на даний момент знаходиться в активній фазі дослідження, пропонуються різні шкали для оцінки, не вирішено питання диференціації досвіду і таких близьких концептів, як «цінність», «співтворчість цінності», «задоволеність», «лояльність».

Усвідомлюючи компліментарність підходу, націленого на вивчення досвіду споживання, багато авторів як би розділили споживачів, використовуючи раціональну перспективу переважно в сфері B2B, а емоційну емпіричну. Інші проте стверджують, що на будь-яких ринках досвід споживання відіграє істотну роль при ухваленні рішення про покупку, щозмушує враховувати як раціональні, так і емоційні аспекти споживання.

Незважаючи на те, що робота М. Холбрука і Е. Хіршман була опублікована в 1982 р і істотно вплинула на дослідження споживчої поведінки, термін «купівельний досвід» (customerexperience) і «маркетинг купівельного досвіду» (experientialmarketing, experiencemarketing) увійшов в практику маркетингу тільки в 1999 р завдяки книзі Б. Шмітта «ExperientialMarketing» (Schmitt,1999). Отже, замість того, щоб фокусуватися на вузькому визначенні продуктової категорії і їх характеристиках, маркетинг досвіду фокусується на ситуаціях споживання і відповідає на питання, як продукт або бренд може збільшити досвід споживання [3].

Контент-аналіз визначення «купівельного досвіду» показує наявність двох підходів: визначення купівельного досвіду у вузькому сенсі (як

афективна реакція індивіда на роботи з комерційними компанією, продуктом або брендом в процесі покупки) и у всеосяжному сенсі .

Яскравим представником першого підходу є Карбон і Хэкел(Carbone, Haeskel, 1994), Пайн і Гілмор(Pine, Gilmor, 1999), які пов'язують покупецьський досвід з емоційно-чуттєвим сприйняттям індивіда. Пайн і Гілмор в книзі «Економіка досвіду» фактично пропонують способи емоційного впливу на споживача шляхом проектування театральній навколишнього середовища, створює, перш за все, враження. Ця ж точка зору поширилася в Росії, в тому числі з-за некоректного перекладу терміна «experience» як «враження», а не «досвід». Абсолютно всі російські автори, використовують поняття «маркетингу вражень», роблять акцент на чуттєво-емоційних афективних аспектах купівельного досвіду. Другий підхід сформувався під впливом Б. Шмітта, який підкреслює «всеосяжний» характер купівельного досвіду, який охоплює афективні, поведінкові та інтелектуальні аспекти взаємодії індивіди і компанії (товару, бренду). Цю ж точку зору підтримують більшість зарубіжних авторів, чиї визначення були проаналізовані. У той же час варто відзначити, що на практиці існує ще один підхід, який просувається фахівцями в області інформаційних технологій, які і стимулювали використання цього терміна в рамках діджитал-трансформації [4].

У відповідності з цим підходом купівельний досвід – це наслідок і основний елемент діджитал-трансформації, тобто впровадження діджитал-технологій у всі сфери життя.

Історичний аналіз появи і розвитку терміна «купівельний досвід» має сенс включати трансформацію підходів до дослідження купівельного поведінки, які еволюціонували від раціональних до обмежено раціональним, а потім до комплексним (коли враховувалися раціональні і ірраціональні реакції споживачів). Купівельний досвід враховує обидва ці аспекти плюс включає персоналізацію та придбання покупцем всього спектра сенсорних і емоційно-чуттєвих переживань (гедоністичних вигод), духовно-

інтелектуальних потреб і соціальних вигод, обумовлених певним контекстом і атмосферою взаємодії дії з компанією, її товаром, брендом [5].

Купівельний досвід, на відміну від товару і послуги, включає: 1) подорож покупця по точках контакту до, в процесі і після покупки; 2) персоналізацію подорожі в усіх або в частині точок контакту; 3) цінність середовища і контексту взаємодії, в тому числі за рахунок використання цифрових технологій.

Таким чином, феномен «купівельного досвіду» на даний момент знаходиться в активній фазі дослідження, пропонуються різні шкали для оцінки, не вирішено питання диференціації досвіду і таких близьких концептів, як «цінність», «задоволеність», «лояльність». Проте більшість компаній-лідерів ввели нові посади у вигляді менеджерів з управління купівельним досвідом, що свідчить про актуальність подальших досліджень у цій сфері.

Список використаної літератури:

1. Родрігез М., Паредес Ф., Йі Г. Назустріч майбутньому споживчому досвіду: тренди інновацій в роздрібній торгівлі // Форсайт. - 2016. - № 3.
2. Мусатоваж.б., Скоробогатий І.І. Трансформація моделей споживчого поведінки і управління клієнтським досвідом // Вісник факультету управління СПбГЕУ. - 2017. - № 1
3. Кобяк М.В., Ільїна Е.Л., Латкин А.Н. Особливості розвитку економіки вражень в індустрії гостинності та туризму // Російські регіони: погляд у будуний. - 2015. - № 3
4. Чеснокова М.С., Кирилівська А.А. Сучасні інструменти маркетингу в новій економіці: маркетинг вражень // Маркетинг МВА. маркетингове управління підприємством. - 2013. - № 1.
5. Аренков І.А., Наумов В.Н., Середоха В.А., Юлдашева О. У. Маркетинг і управління споживчою цінністю. / Підручник для слухачів програм МВА. - СПб.: Амкос, 2013.

Усачова Катерина Русланівна

Студентка

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник:

Боденчук Сергій Васильович

Старший викладач кафедри економіки та менеджменту

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»,

УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ОСНОВНИМ БІЗНЕС-ПРОЦЕСОМ ПІДПРИЄМСТВА

Початок систематизованих досліджень продуктивності підприємства був покладений в працях Ф. Тейлора, який вперше обґрунтував необхідність управління продуктивністю. У своїх напрацюваннях з цієї теми Ф. Тейлор акцентував увагу на раціональному використанні праці робітників та засобів виробництва. Його теорію підтримали та продовжили такі економісти, як А. Файоль, М. Вебер, Г. Гант, Г. Емерсон та інші, які також розглядали управління продуктивністю праці та наполягали на тому, що для досягнення максимальної продуктивності підприємству слід дотримуватися принципу спеціалізації як в роботі управлінців, так і в діяльності організації в цілому [1].

Проте на сьогодні існує значна кількість праць, в яких управління продуктивністю розглядається більш широко, не лише на рівні продуктивності праці та інших факторів виробництва. Сучасні дослідники акцентують увагу на системному підході до управління продуктивністю, відповідно якого забезпечення стабільно високої продуктивності не обмежується лише досконалим управлінням виробничим етапом, а залежить й від ефективного управління стадіями постачання, збуту продукції та інших [2]. Наявність даних підходів зумовлена тим, що саме мають на увазі

дослідники під операційною діяльністю: виробничу діяльність чи весь бізнес-процес, який є основним у ланцюжку створення цінності. У даній статті акцент робиться саме на дослідженні другого підходу, який розглядає операційну діяльність та її продуктивність, не на рівні виробничої функції, а ширше – як основний бізнес-процес зі створення цінності. Такий підхід зумовлений ідентичністю загальних схем операційної діяльності та бізнес-процесів.

Співставлення даних схем свідчить про доцільність представлення операційної діяльності як бізнес-процесу та подальшого управління ним, а зокрема і його продуктивністю. Для цього необхідно розкрити, які саме дії (процеси), у данному випадку, належать до операційної діяльності. Вирішенням даної проблеми є широко відома концепція «ланцюга створення цінності», яка була запропонована М. Портером [3].

Сутність даної концепції полягає у тому, що продукт купується на ринку лише тому, що має певну цінність, за яку покупець (споживач) готовий дати відповідну ціну. «Ланцюг цінностей» відображає процес створення доданої для споживача на підприємстві цінності, що складається з різних елементів, які залежно від ступеня впливу на формування кінцевої цінності поділяються на основні та допоміжні процеси [4].

До основних процесів (видів діяльності) М. Портер відносить процеси внутрішньої логістики (транспортування, складування, управління запасами, закупівлею тощо), матеріального створення і продажу продукту, його доставки до покупця та післяпродажного обслуговування. Що стосується допоміжних видів діяльності, то на них спираються основні процеси (види діяльності), які забезпечуються розробкою технологій, постачанням засобів виробництва, трудових та фінансових ресурсів, здійсненням загального керівництва підприємством тощо. Сукупність допоміжних видів діяльності М. Портер об'єднує поняттям «інфраструктура підприємства» [3].

Ця концепція дозволяє побудувати ієрархію даних процесів (елементів), з погляду на їх внесок в створення кінцевого продукту - цінність товару чи послуги для споживача (рис.3).



Рис. 3. Ланцюг створення вартості М. Портера [2]

У відповідності з термінологією М. Портера кожний елемент ланцюжка робить свій внесок у створення цінності товару, у результаті чого створюється додаткова цінність (прибуток, маржа), яка представляє собою різницю між сумарною цінністю товару для споживача і витратами на забезпечення діяльності всіх ланок ланцюжка створення цінності. Якщо ж дані показники представити як співвідношення, то отримаємо продуктивність даного ланцюжка, або продуктивність операційної діяльності.

Виходячи з того, що створювана на підприємстві цінність є результатом послідовного здійснення різних видів діяльності, що відповідно розподіляє підприємство на певну кількість функціональних підсистем, стає можливим і необхідним визначати внесок кожного виду діяльності в кінцеві результати роботи підприємства. Одним з таких результатів є і продуктивність, оцінка якої теж потребує поетапного аналізу кожного виду діяльності, що є основою для подальшого управління нею.

Найчастіше для вже існуючого підприємства процес управління продуктивністю операційної системи починається з вимірювання та оцінювання фактичної продуктивності. Після чого, на основі отриманої

інформації, здійснюється планування заходів контролю і методів підвищення продуктивності, їх реалізація та кінцевий етап - вимірювання та оцінювання впливу цих заходів [4].

Через існування двох підходів до розуміння того, що саме належить до операційної діяльності, виникають розбіжності в управлінні її продуктивністю. З однієї точки зору, управління зосереджується лише на продуктивності виробничої діяльності (продуктивності праці, матеріальних ресурсів, виробничого устаткування), а з іншої – спрямоване на весь бізнес-процес, який представлений «ланцюжком створення цінності».

Останній дозволяє більш точно приймати рішення стосовно продуктивності операційної діяльності, оскільки такі види діяльності, як логістика, маркетинг, обслуговування також мають важливий вплив на перетворення «входів» в систему на «виходи» з неї, оскільки без них виробнича діяльність не спроможна ефективно та продуктивно працювати.

Представлена сукупність показників дає можливість комплексно оцінити рівень продуктивності та покращити управління нею завдяки врахуванню значної кількості параметрів.

Список використаної літератури:

1. Андрушків Б.М. Формування системи бізнес-процесів підприємства у контексті сталого розвитку. / Андрушків Б.М., Мельник Л. М. // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2015. – №2. – С. 92–98.
2. Вітвіцький В.В. Категоріально-концептуальні аспекти управління продуктивністю в аграрних підприємствах / Вітвіцький В.В.. // Економіка АПК. – 2017. – №11. – С. 38–46.
3. Горбенко О. В. Логістика : навч. посіб. / О. В. Горбенко. – Київ: Знання, 2014. – 315 с.
4. Зуб, А. Т. Управление изменениями: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. Т. Зуб. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 284 с.

Юревич Олександра Іванівна

Студентка

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник:

Боденчук Лілія Борисівна

Старший викладач кафедри економіки та менеджменту

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»,

кандидат економічних наук

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Поняття "інновація" в науковому побуті з'явилося порівняно недавно - на початку ХХ ст. і має багатоаспектне зміст, так як використовується в різних областях знань. Проте, вся історія розвитку цивілізацій пов'язана з пошуком нових ідей (новацій) і їх реалізації для вдосконалення знарядь праці і організації господарської та суспільного життя за рахунок акумуляції і систематизації знань, що втілюються в технічних засобах, громадських і господарських перетвореннях (інноваціях).

У сучасному контексті можна говорити про те, що інновації були і є визначальним фактором суспільного розвитку, що сприяє поетапному формуванню певного вигляду історичних епох в процесі розвитку цивілізацій на Землі. Історичні епохи, змінюючи один одного, з певною періодичністю змінюють і зміст усіх політичних, громадських, господарських та технічних систем.

В історичні періоди розвитку громадських систем саме базисні інновації визначали історичний вигляд епох. Період індустріального розвитку суспільства (кінець ХХ ст.) і формування його постіндустріального етапу (початок ХХІ ст.), Що характеризується бурхливим розвитком НТП і пов'язаний зі змінами в технологічному укладі виробництва, виявив

необхідність звернути особливу увагу на роль інновацій не тільки в економічній, але і в політичній, соціальній та культурного життя.

Тривалість змін технологічного укладу можна розділити на п'ять етапів: 1) етап розвитку технологічного укладу (1790-1840) пов'язаний зі створенням нових технологій в текстильному виробництві, використанням енергії вугілля та пара; 2) характеризується створенням і розвитком мережі залізничного транспорту і механізацією виробництва (1840-1890); 3) сформувався на основі електроенергетики і відкриттях в області хімії (створення штучних волокон) (1890-1940); 4) визначається бурхливим розвитком електроніки, обчислювальної техніки, інформаційних технологій і масового виробництва товарів і послуг (1940-1990); 5) пов'язаний з розвитком комунікаційних мережевих технологій, біотехнологій і нанотехнологій (з 1990 р по т.ч.).

Науково-технічний прогрес - це безперервний процес придбання, накопичення і вдосконалення наукових знань про навколишній світ, створення і впровадження прогресивних засобів і предметів праці, технологічних процесів і форм організації виробництва.

Зміна технологічного укладу виробництва змінює не тільки технології, але і зміст соціально-економічних систем за рахунок зростання конкуренції на ринку товарів і послуг. Тому дослідження інновацій та інноваційної діяльності стало, перш за все, предметом економічної науки, в рамках якої сформувалися базові основи теорії інновацій та основні положення концепції інноваційної економіки.

Формування фундаментальних основ інноваційної теорії відбувалося в рамках різних теорій про хвильовий, коливальному і циклічному розвитку економічних, суспільних і технічних систем. Будь-яка система розвивається не поступально, а її стан можна охарактеризувати синусоїдою: підйом, вершина, спад, криза, підйом. Циклічність є основою життєдіяльності будь-якої природно-природного та штучного системи.

Розвиток наукових знань про інновації, інноваційної діяльності та інноваційних процесах пройшло три основних історичних етапи.

Перші дослідження з даної проблематики почалися на початку XIX ст. На сьогоднішній день налічується близько 1500 різних типів економічних циклів розвитку, пов'язаних з інноваційними процесами.

Володіючи різною формою і природою, такі цикли можуть бути розділені на три основні категорії: 1) короткі цикли тривалістю від одного до 4-5 років. Такі цикли ще називають циклами запасів (цикли Китчина); 2) середні цикли тривалістю від п'яти до 10 років. Це цикли, засновані на людських факторах і пов'язані з особливостями виробництва (цикли Ковалю, Друкера і т.д.); 3) довгі цикли тривалістю від 10 до 25 років. Це цикли будівництва і перевиробництва (цикли Жюгляра) [1].

В середині 1920-х рр. російський економіст Н. Д. Кондратьєв описав теорію циклів економічної кон'юнктури тривалістю 40-60 років. Він досліджував ряд макроекономічних показників країн Західної Європи і США з 1790 по 1920 р, на їх підставі побудував графічні залежності, усунувши короткострокові коливання. В результаті він виявив, що в довгостроковому періоді отримані значення синхронно змінюються [2].

У своїй теорії циклів економічного розвитку Н. Д. Кондратьєв обґрунтував закономірну взаємозв'язок "підвищувальних" і "понижувальних" хвиль розвитку економіки з циклами технологічних винаходів і їх застосування в господарській діяльності. Крім того, він пов'язав ці хвилі з радикальними змінами і життя самого суспільства: "Періоди підвищувальних хвиль великих циклів, як правило, значно багатші великими соціальними потрясіннями і переворотами в житті суспільства (революції, війни), ніж періоди понижувальних хвиль" [3].

Таким чином, Н. Д. Кондратьєв поклав початок формуванню теоретичних основ інновацій, які стосуються не тільки економічної і технологічної сфер діяльності, а й безпосередньо впливають на всю суспільно-політичне життя людей.

Основоположником теорії інновацій визнається в усьому світі австрійський економіст Йозеф Шумпетер, який на початку ХХ ст. дав пояснення економічних коливань в довгостроковому періоді, пов'язаних з технічними нововведеннями і удосконаленнями, зміною інфраструктури, а також залученням в виробництво нових ресурсів і освоєнням нових територій [4].

Свої погляди Шумпетер виклав в книзі "Теорія економічного розвитку", виданої в 1912 р, в якій він вперше ввів термін "інновації" в якості нової економічної категорії, як засіб підприємництва для отримання прибутку. Він обгрунтував інновації як головний чинник економічного прогресу і основу організації підприємницької діяльності.

Автор вважав, що саме підприємці як господарюючі суб'єкти є активними функціонерами економічного життя, що створюють нові комбінації чинників і ресурсів, і сприяють динамічному розвитку економіки. Й. Шумпетер довів, що виробництво не може існувати без постійних змін в техніці і технології, освоєння нових ринків, реорганізації ринкових структур. Інновації є джерелом прибутку і створюють новий вид конкуренції, більш дієвою, ніж цінова конкуренція. Саме з іменами цих видатних вчених пов'язано формування першого історичного етапу (1910-1930) теорії інновацій, в рамках якого була обгрунтована фундаментальна роль науково-технічних знань у розвитку економічних і соціальних систем.

Другий етап (з 1940-го до сер. 1970 г.) розвитку теорії інновацій пов'язаний з проривом в галузі фундаментальної науки в різних областях знань. Велика увага з боку вчених стало приділятися дослідженню взаємозв'язку і взаємовпливу систем різної природи, тобто системним властивостям.

Результати економічної діяльності стали безпосередньо впливати на рішення політичних, соціальних і екологічних проблем. Суть системної парадигми полягає в тому, що Світ людини представляється у вигляді

величезної кількості систем різної природи, об'єднаних в єдине ціле, і кожна система є доповненням до цілого [5].

Дослідження вчених-економістів були спрямовані на обґрунтування взаємозв'язку періодів економічної активності виробничих систем з періодами розвитку техніки, відкриття нових ресурсів, які в сукупності створюють сприятливі умови економічного зростання, і особливо зростання інвестицій. На цьому етапі приділялася велика увага взаємозв'язку науково-технічного прогресу (НТП) з економікою. Наприклад, згаданий раніше С. С. Коваль, вперше застосував поняття "епохальні інновації", визначив науку як нове джерело соціально-економічного зростання, що сприяє глибокій трансформації в суспільстві, економіці, техніці, технології, що призводить до народження нового соціокультурного ладу, нової світової цивілізації.

Початок третього етапу розвитку теорії інновацій (сер. 1970 - 1990 рр.) Прийнято пов'язувати з публікацією роботи німецького вченого Герхарда Менша "Технологічний пат: інновації долають депресію". У своїй книзі автор виклав основні положення теорії розвитку кон'юнктури і інновацій. Поняттям "технологічний пат" Г. Менш визначає період переорієнтації економіки, під час якого складається патова ситуація між традиційними і оновлюється силами розвитку. В рамках цієї роботи він на основі аналізу 112 найбільших винаходів і 126 епохальних інновацій за період з середини XVIII ст. і протягом XX в. виділив чотири хвилі інноваційної та ділової активності відповідно до Кондратьєвського циклу економічного розвитку. Г. Менш обґрунтував об'єктивну взаємозв'язок між виникненням нових теорій, великих винаходів і базисних інновацій. У своїй дослідницькій діяльності Г. Менш вніс великий вклад у вивчення інновацій, розділивши технологічні інновації за рівнем новизни на базисні, поліпшуючі і псевдо інновації [6].

Сучасний етап розвитку теорії інновацій починається з 1990 року та триває до сих пір. Він пов'язаний з трансформацією світової і національних економік, світовими соціально-економічними кризами і їх наслідками, які зачіпають не тільки економіку, а й технологію, політику, культуру, етику,

науку, релігію, тобто всі суспільні інститути і системи. Прискорюються процеси взаємодії систем різної природи не тільки в рамках однієї держави, а й на рівні міждержавних відносин. Така взаємодія призводить до виникнення багатьох системних проблем, вирішення яких вимагає синтезу знань і на його основі розширення і поглиблення інноваційних процесів.

Саме в цей час створюється нова галузь наукових знань - інноватика, яка оперує поняттями і положеннями з різних областей науки і практичних знань. Інноватика визначається вченими як науки про системні проблеми нововведень і організації інноваційної діяльності. Наука про інновації на сучасному етапі переросла в цілий комплекс міждисциплінарних знань, що охоплюють широке коло питань від створення нових знань до трансформації їх в інновації, а також їх розповсюдження в усьому соціально-економічному просторі. Сучасний етап теорії інновацій розвивається на основі положень теорії інновацій Й. Шумпетера і на стику сучасних фундаментальних і прикладних наук: інженерного проектування, підприємництва, економіки, фінансів, соціології, організації виробництва, інформатики, маркетингу, логістики, управління, педагогіки та ін.

Список використаної літератури:

1. Коваль С. Сучасний економічне зростання: результати дослідження та роздуми. Нобелівська лекція // Нобелівські лауреати з економіки: погляд з Росії / під ред. Ю. В. Яковця. - СПб .: Гуманістики, 2003.
2. Райзберг Б. А., Лозівський Л. Ш., Стародубцев Є. Б. Сучасний економічний словник. 6-е изд., Перераб, і доп. М .: ИНФРА-М, 2011 року.
3. Кондратьєв Н.Д. Великі цикли кон'юнктури і теорія приведення. М.: Економіка, 2002.
4. Сорокін П. А. Головна тенденція нашого часу. М .: Наука, 1997..
5. Бернал Дж. Наука в історії суспільства. М .: Изд-во іноземної літератури, 1956.
6. Яковець Ю. В. Цикли. Кризи. Прогнози. М .: Наука, 1999..

Гончарова Олена Олександрівна

Студентка

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник:

Ліганенко Ірина Віталіївна

Доцент кафедри економіки та менеджменту

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»,

кандидат економічних наук

РОЛЬ ОСВІТИ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

З точки зору економічної науки кваліфікована праця має зростаючу віддачу від масштабу. Один і той же чоловік до того, як отримав освіту, може виробляти прості товари і послуги, будучи некваліфікованим робітником, а після отримання освіти, як вищого, так і середньої професійної, продуктивність його праці зростає не тільки кількісно, але і якісно. При цьому необхідно понести витрати, час і гроші на оплату освіти. Якщо з першим держава допомогти не може, то з другим справи йдуть інакше. Щодо обов'язку держави забезпечити доступ до початкової освіти всім своїм громадянам сумнівів немає, але було б неправильним сказати, що давати безкоштовну освіту в цілому обов'язок держави, адже до якісної вищої освіти в різних політико-економічних системах існує різне ставлення. Так, в США вища освіта надається виключно на платній основі, причому його вартість набагато перевищує аналогічні програми в Україні та навіть у європейських країнах.

Якщо розглядати освіту як форму капіталу, а не як благо (такий підхід був до середини ХХ століття), то варто відзначити ряд його особливостей:

- інвестування в освіту дає позитивну очікувану корисність в довгостроковій перспективі;
- знання мають як накопичувальний ефект, так і ефект старіння;

— освіту относять особисто до кожної людини і є його невідчужуваною власністю [1].

Освіта є затратною за часом, так як середній час отримання достатнього рівня професійних знань і навичок досягає 4-6 років. З точки зору інвестора (як державного, так і приватного) складно приймати позитивні рішення про вкладення коштів в актив, якщо є ризики і невизначеність [2]. Середній горизонт планування значно менше, ніж час, за яке будь-якої освітній проект може почати приносити видимі результати, при чому це стосується не тільки приватних інвесторів, у яких є альтернативні варіанти розміщення активів з меншим ризиком і більш оперативною віддачею, але і самої держави, у якій повинні існувати і триваліші перспективи для реалізації стратегій сталого розвитку [3]. Така різниця виникає через високі ризики у фінансовій системі (нестійкість положення, валютні коливання, кризові ситуації), а також із-за досить високої частки людей, які не закінчують свого освітнього шляху (до 20% учнів, якщо враховувати і середню освіту) [3].

Накопичувальний характер знань і навичок дозволяє вибудувати оптимальну схему інвестування в цей вид капіталу протягом життя індивіда. Так як освіта дозволяє створити базу, на якій вже будується і вдосконалюється професійна спроможність, то слід розподіляти максимальний потік інвестування саме на початкових етапах життя людини, тобто з точки зору інвесторів – приділяти більше уваги молодому поколінню, так як продуктивність капіталу зростає раніше і буде довше показувати необхідний результат [4]

Крім усунення недоліків самої освітньої сфери, необхідно існування вакантних місць для фахівців високого рівня. На жаль, в Україні велика кількість професіоналів працює не тільки не за фахом, а й на позиціях, які не відповідають їх рівню знань і компетенцій (до 60% працюючого населення). Пов'язано це насамперед з браком фахівців середньої ланки, а також з невідповідністю рівня зарплати фахівців високого рівня і їх очікувань.

Крім необхідності отримання вищої освіти для молодого покоління, з'являється істотність його доповнення та оновлення з плином часу, так як відбуваються безперервні зміни у всіх сферах світової економіки. Значним внеском у розвиток може стати мобільність між видами знань і вміння застосовувати їх в різних сферах життя суспільства [5].

Для реалізації концепції сталого розвитку, необхідного для виведення економіки на якісно новий рівень, потрібно прийняття системи заходів щодо зміни поточної ситуації. Спираючись на людину як на основний капітал сучасної економіки, потрібно створити умови для накопичення і оновлення знань і навичок, зробити акцент на реалізації концепції безперервної освіти і надання рівного доступу до вищої освіти всім громадянам країни [6]. Так, можна змінити не тільки ставлення до утворення серед молодого покоління, а й серед роботодавців, підкреслити необхідність створення робочих місць для висококваліфікованих робітничих кадрів і залучити їх на вітчизняний ринок праці.

Таким чином, проаналізувавши ситуацію на ринку праці і в сфері освіти в світі в цілому, і в Україні зокрема, прийшли до висновку, що на даному етапі для реалізації концепції сталого розвитку, необхідного для виведення економіки на якісно новий рівень, потрібно прийняття системи заходів зі зміни поточної ситуації. У зв'язку з сучасними світовими тенденціями модернізації інститутів освіти і цифровізації економіки, стають очевидними недоліки існуючого положення України в порівнянні з існуючими лідерами і необхідність їх усунення для виходу на передові позиції і розвитку політичних, соціальних і економічних сфер життя суспільства.

Список використаної літератури:

1. Kruss G. Higher education and economic development: The importance of building technological capabilities // International Journal of Educational Development. – 2015. – № 43. – p. 22-31.

2. Sharma R. Digital literacy and knowledge societies: A grounded theory investigation of sustainable development // Telecommunications Policy. – 2016. – № 40. – p. 628-643.

3. Solodukha P.V. Structural Contradiction of Economic Growth as a Threat to the Human Capital Reproduction Process in Russia // International Journal of Economics and Financial Issues. – 2016. – № 6. – p. 163-167.

4. Wang Y., Liu S. Education, Human Capital and Economic Growth: Empirical Research on 55 Countries and Regions (1960-2009) // Theoretical Economics. – 2016. – № 6. – p. 347-355.

5. OECD (2019), Education at a Glance 2019: OECD Indicators. // OECD Publishing, Paris. – 2019. [Электронный ресурс]. URL: <https://doi.org/10.1787/f8d7880d-en>.

6. International migration flows. // OECD and the Statistical Office of the European Union (2017). [Электронный ресурс]. URL: <https://migrationdataportal.org/themes/international-migration-flows>.

Татарова Марія Георгіївна

Студентка

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник:

Боденчук Сергій Васильович

Викладач кафедри економіки та менеджменту

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

У бізнесі, відмінному від важливого, виникає питання правової форми їх організації. Компанія або компанія - це загальна назва, що використовується для будь-якого бізнесу. Це позбавляє усвідомлення справжнього факту, що підприємство наділяє правами юридичної особи, але поняття "фірма" ("компанія", "організація", "установа") не вказує на організаційно-правовий статус підприємства .

Організаційно-правова форма господарювання - це форма господарської діяльності (включаючи підприємницьку діяльність) з відповідною правовою основою, яка визначає характерні взаємовідносини студентів (власників), режим та майнову відповідальність за зобов'язаннями підприємств, порядок створення, реорганізації, особистість , управління, розподіл прибутку та зручне, можливе джерело фінансування тощо [1, с. 266].

Найважливішими є визнання, які відрізняють одну організаційно-правову форму від іншої за допомогою: кількість учасників (засновників) підприємства; кому належить капітал; джерела та майно; допомога при розподілі прибутку та збитків; форма управління підприємством тощо.

Вибір правової форми підприємства може бути записаний із: ступінь відповідальності засновників (власників), потреби у фінансових ресурсах,

очікувана тривалість діяльності суб'єкта господарювання, можливості зміни власника.

Конкретний перелік організаційних форм у різних країнах відрізняється і залежить від їх законодавчої бази. Незважаючи на те, що міжнародна класифікація-організація організаційних форм підприємництва, які відрізняються: 1) одноосібні володіння; 2) партнерства (товариства); 3) корпорації.

Одноосібне володіння - це організаційна форма, згідно з якою підприємство є фізичною особою чи сім'єю.

Цей особистий (сімейний) найчастіше є єдиним працівником цього виробництва. Дуже часто таке підприємство не має статусу юридичної особи. У такому вигляді власник-виробник отримує весь прибуток, але також несе тягар ризику та відповідальності [2, с. 65-66].

Кращі властивості включають: простота основ; низькі витрати для створених підприємств; повна самостійність та свобода у прийнятті рішень; оперативне виконання прийнятих рішень; забезпечення повної конфіденційності діяльності.

Недоліки одного силового відношення: труднощі із залученням великого капіталу; повна відповідальність за зобов'язання; відсутність спеціалізованого управління; невизначеність умов експлуатації підприємства.

Партнерство (товариство) - організаційна форма, яка пропонує поєднати капітал з двома або більше фізичними (фізичними та / або юридичними) за відповідних умов розбиття, приєднання та скорочення, відповідного контролю результатів бізнесу, активної участі в його проведенні. [3, с. 73]

Часто партнерство є логічним продовженням розвитку в єдиному і єдиному уряді. Основними відносинами між учасниками товариства є договір (договір та / або статут, залежно від видів товариства).

До переваг партнерства належать: поширення можливостей розвитку бізнесу; підвищення фінансової незалежності за рахунок об'єднання ресурсів відносно велика свобода та ефективність господарів.

Недоліками партнерства є: можлива необмежена відповідальність засновників; можливість особистих конфліктів між засновниками; нечіткий розподіл влади між партнерами; залежність партнерства від фінансового стану кожного навчального закладу.

Корпорація - Організація на основі акцій - це власники (засновники), якими користуються акціонери, які не несуть обмеженої відповідальності за зобов'язання корпорації при внесенні власного внеску в власний капітал.

Корпорація є складною та масштабною організаційно-правовою компанією та водночас найменш популярною. Окремою корпорацією є те, що акціонери можуть вільно продавати та купувати свої акції корпорації на ринках [4, с. 171-173].

До переваг корпорації включає: можливі необмежені ресурси ресурсів; обмежена відповідальність власників (акціонерів); легко зібрати необхідний капітал; необмежені умови експлуатації.

Недоліками корпорацій є: відмінності між функціями власності та контролю; існування потенціалу до зловживань з боку довгострокових осіб; великі витрати на створення корпорації.

Найновіші організаційні форми відповідно до міжнародної класифікації існують як ті, що переходять вищевказані три форми.

Термін «підприємницький» часто використовується як синонімічні терміни, як «власник», «підприємець», тобто в знаннях «людини, яка організовує свій бізнес і розвиває його». Враховуючи, що можна класифікувати людину, яка має власне господарство чи майстерню, де виробляється конкретна продукція, яка продається, що дає можливість створити власну можливість? І великий власник, який знаходиться в стані високих темпів, і маленький товаровиробник, який отримує мізерний будинок від своєї діяльності, як і всі інші, хто на власний страх і справді

займається конкретним бізнесом, отримує від неприбутку, є суб'єктами господарювання. Це поняття ширини, ніж поняття «підприємницьке».

Найточніше завдання підприємців та їх функції висловив відомий австрійський економіст першої половини ХХ століття. новий метод, що відкриває нове джерело сировини або новий ринок готової продукції - реорганізувати попереднє та створити нову галузь. "

Підприємництво в західних країнах викликало високі вимоги. Не кожного бізнесмена можна повністю назвати підприємцем. Наприклад, їх не можна вважати власником компанії, яка виробляє один рік за роком продукції (без модифікацій) або надає ті самі послуги (без вдосконалення). Вважається, що цей виробник виконує не підприємницькі, а репродуктивні функції. Хоча зараз прийнято називати підприємців усіма учасниками бізнесу, насправді вони можуть бути лише діловими людьми, поведінка яких на ринку відрізняється в пошуку.

Тому підприємцю слід поєднувати інноваційні, комерційні та організаційні навички для пошуку та розвитку прогресивних методів виробництва, створення нових видів високоякісної продукції, ефективних областей застосування капіталу. А термін «підприємництво» означає систематичну, незалежну, ініціативну, ризиковану діяльність, спрямовану на таке поєднання виробничих факторів, що максимізує прибуток; тип економічної поведінки підприємців в організації, розвитку, виробництві та реалізації товарів з метою отримання прибутку та соціального впливу.

До найважливіших факторів, що визначають організаційно-правові форми підприємства як головного суб'єкта господарювання, відносяться наступні: цілі, які ставить перед собою підприємець (група підприємців), і шляхи їх здійснення в конкретному соціально-економічному середовищі; спосіб формування стартового капіталу; методи здійснення виробничо-господарської діяльності; організаційна форма і методи управління підприємством; законодавча і нормативно-технічна база, яка регламентує створення, функціонування і ліквідації діяльності підприємства; форми

власності майна, використовує підприємець; форма організації виробництва та ін. [5, с. 498].

Організаційно-правові форми суб'єктів господарювання залежать насамперед від форм власності - публічної, приватної, колективної та змішаної. Відповідно, існують приватні, державні та колективні чи спільні підприємства. Останні створюються шляхом об'єднання майна, що належить фізичним та юридичним особам. У цьому випадку майно може належати спільним майновим правом (власним капіталом або спільним) одночасно декільком особам незалежно від форми власності, що призводить до утворення різних господарських товариств. Вони можуть бути створені або на основі спільної власності на майно (кооператив, товариство, товариство), або на основі колективної власності (акціонерне товариство, колективне підприємство, спільне підприємство, оренда тощо). Залежно від форми організації господарської діяльності розрізняють підприємства та об'єднання.

Список використаної літератури:

1. Вдовиченко І. Проблеми розвитку підприємництва в Україні // Формування ринкових відносин в Україні. 2004 . 480 с.
2. Виноградська А. М. Основи підприємництва: Навчальний посібник. Друге видання, перероб. і допов. – К.: Кондор, 2005. С. 64-70
3. Голубенко О. Проблеми підприємництва в Україні // Діловий вісник. 2004.
4. Гончарова Н. Основні напрями розвитку організаційних форм підприємництва в Україні // Регіональна економіка. 2004. С. 171–176
5. Світовий бізнес: Навч. посібник / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: Рута, 2012. – 498 с.

Мошев Вадим Андрійович

Студент

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник:

Мурашко Ірина Сергіївна

Викладач кафедри економіки та менеджменту

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»,

кандидат економічних наук

ФЕНОМЕН МАЛОЇ ГРУПИ

Будь-яке людське спілкування варто розглядати у соціальному контексті. Реальність суспільних відносин завжди уявляється як реальність відносин між соціальними групами, тому для впливу на поведінку людей дуже важливим і принциповим є питання про те, за яким критерієм визначають групи із різноманіття різного роду об'єднань, котрі виникають у людському суспільстві.

Група – це певна сукупність людей, що розглядається з погляду соціальної, виробничої, економічної, побутової, професійної, вікової та інших спільнот [1, с. 161]. У психології та інших суспільних науках під групою розуміється реально існуюче утворення, в якому особи, зібрані разом, об'єднані спільною загальною ознакою, спільною діяльністю чи знаходяться в якихось ідентичних умовах, обставинах, певним чином усвідомлюють свою приналежність до цього утворення.

Соціальна група – соціально організована спільність осіб, об'єднаних загальними інтересами, цілями і спільною діяльністю. Так, у ролі соціальної групи, об'єкту ІПсВ може виступати колектив підприємства. Соціальні групи поділяються на великі, середні і малі [2].

Велика соціальна група – це не обмежена кількісно спільнота людей, визначена на підставі різних соціальних ознак – демографічних, класових, національних, партійних тощо [3].

Середні соціальні групи, володіючи деякими ознаками великих соціальних груп, відрізняються територіальною локалізацією, можливістю безпосереднього спілкування (наприклад, колектив військової частини) [4].

Особливу увагу слід приділяти малим групам, під якими розуміються нечисленні за складом групи, члени яких об'єднані спільними інтересами, цілями і груповими нормами поведінки та знаходяться у безпосередньому особистому спілкуванні, що є основою для виникнення емоційних відносин, групових норм і групових процесів. Вони мають визначений кількісний склад, структурну організацію, соціально-психологічні механізми життєдіяльності, групову динаміку. Прикладами малої групи у межах підприємств є відділення, обслуговування технічного забезпечення, невеликі підрозділи. У більш широкому змісті мала група – це родина, коло друзів [5].

В площині розгляду малої групи як суб'єкта інформаційно-психологічного впливу важливо вказати на виразно значимий її психологічний стержень, суть якого, за визначенням М.Й. Варія, полягає в тому, що «це контактна спільнота, яка взаємодіє на основі смислу спільності, має певний ступінь згуртованості, організованості й соціальної зрілості й володіє неповторною соціальною психікою» [6, с. 51].

У малій соціальній групі існує керівна ланка – особа, яка реалізує загальні інтереси, визначає мету й організує спільну діяльність членів групи. Формальні керівники або загально визнані лідери, а також сублідери утворюють “мозковий центр” групи; основна маса групи – виконавці, які мають різний груповий статус. Суттєве значення у малій групі мають міжособистісні стосунки, безпосередні міжособистісні контакти. Найбільш згуртоване ядро малої групи утворює первинну групу. Малі групи поділяються на формальні й неформальні. Формальні групи об'єднані офіційними цілями і мають регламентовану структуру, необхідну для

досягнення цих цілей. Неформальні групи не мають формально встановленої структури. Взаємодія членів неформальної групи стихійна, вона визначається їх особистими стосунками, спільністю системи цінностей [7].

Малі групи можуть бути двох видів: групи, які формуються за зовнішніми соціальними вимогами, які є заданими, але ще не згуртовані спільною діяльністю, і групи більш високого рівня розвитку, пов'язані зі специфічними видами соціальної діяльності.

Варто докладніше зупинитися на тому моменті, коли групи впливають на збереження поглядів людей і на їх опір зміні цих поглядів. Цю мету слід розглядати в контексті основних принципів формування норм і потреб групи.

Соціальні особливості особистості забезпечує її референтна (еталонна) група. Референтна група – це група, норми якої визнаються особистістю як найбільш важливі; вона служить еталоном для особистості при формуванні її поглядів і самооцінки [9, с. 58]. Так, фахівець орієнтується на певну групу шанованих колег.

Крім наявності загальної мети, групу характеризує також згуртованість. Чим більше група згуртована, тим більший контроль вона має над людьми. Коли симпатії усередині групи сильні, між членами групи розвивається позитивне сприймання один одного.

Отже, члени групи будуть більше довіряти один одному й у більшій мірі покладатися на однодумців свого кола, ніж на думку людей ззовні.

Як відомо, чим менше індивід інтегрований у групу, тим більше вразливий він для переконання, спрямованого проти групових цінностей. Послабивши таким чином вплив групи, набагато легше впливати на її членів. Фахівцю слід пам'ятати, що послаблення впливу еталонної групи – дуже непросте завдання, і перш ніж зважитися на це, доцільно використати всі інші існуючі можливості.

Чимале значення має вплив групи на здатність об'єкта до переконання. Інтенсивність опору з боку об'єкта залежить від ступеня протиріччя

груповим нормам запропонованої аргументації і від суб'єктивної оцінки об'єктом своєї належності до групи.

Практика довела, що для підвищення ефективності переконання необхідно ретельно продумувати систему аргументів. Аргументи не повинні суперечити цінностям і груповим нормам аудиторії. Для протидії зміні своїх поглядів група виробляє захисні механізми. Один такий механізм – контраргументація, тобто забезпечення альтернативної думки в ситуації, коли починається спроба змінити точку зору члена групи на іншу, невідповідну груповим поглядам. Якщо індивід усвідомлює себе членом групи, він починає наводити аргументи на її підтримку, використовуючи їх для протиставлення твердженням, які не відповідають груповим думкам.

Виявлення лідерів думок – більш складний процес, аніж пошук впливових осіб. Лідер думки – це та людина, котра виконує функцію поширення інформації із різних сегментів групи, до якої вона належить. Одна з основних характеристик лідера думки полягає в тому, що він є “ближчим” до членів групи, ніж впливова особа.

Існує два типи лідерів думок: ті, хто користуються впливом у якійсь одній сфері, і ті, хто користуються впливом у декількох сферах. У традиційних суспільствах лідери думок, як правило, користуються впливом у декількох сферах, у перехідних і суспільствах сучасного типу – в одній. Проте не слід плутати лідера думок з новатором, людиною, яка першою сприймає нововведення.

Для визначення лідерів думок можна використовувати наступні методики: за соціометричною технологією члени групи опитуються: до кого вони звернуться за порадою чи інформацією з якого-небудь питання; за технологією інформованих осіб вибираються добре інформовані особи й опитуються, хто, на їх погляд, є лідерами думок; за технологією самовиявлення респондентам задаються питання, які визначають їх приналежність до лідерів думок.

Деякою мірою лідер думок контролює рух суспільства. Однак, як лідер думки, він робить внесок більше у самий потік інформації, ніж у його контроль. Те, що він інтегрований у це суспільство, дає лідеру думок великий вплив, і він використовує цей вплив. Як правило, він немов би виступає посередником між людьми і засобами масової інформації.

Таким чином, обидва ці типи можуть бути поділені на підставі їх комунікативних відносин з іншими членами суспільства. Крім того, це може бути зроблено на підставі ступеня їх соціальної інтеграції у відносини стосовно їх прихильності до норм, прийнятих у суспільстві. Лідер думок більшою мірою інтегрований у систему відносин групи, ніж впливова людина. Водночас між ними не завжди можна провести чітку межу. Більше того, лідери думок можуть зустрічатися серед впливових осіб так само, як і серед інших груп людей. Отже, особистість, яка користується авторитетом, – це дуже важливе джерело впливу з точки зору проведення.

Відтак, малі соціальні групи є досить складним соціальним явищем, вплив на яке здійснювати доволі важко. Референтні групи та їх вплив є визначальними у формуванні загальних групових позицій та персональному позиціонуванні у них. Формальні та неформальні лідери в групах (лідери думок) представляють першочерговий інтерес в організації впливу на відповідні малі соціальні групи.

Список використаної літератури:

1. Варій М. Й. Психологія: Навчальний посібник / Для студ. вищ. навч. закладів. – Львів: Край, 2016. – 287 с.
2. Фрідман Л.І. Психологічний довідник вчителя / Л.І. Фрідман, І.Ю. Кулагіна. - К.: Просвещение, 2017. - 240 с.
3. Абульханова Славська К.А. Діяльність і психологія особистості. - Х., Наука, 2018. -335 с.
4. Абульханова К.А., Березина Т.Н. Час особистості і час життя. К., Алетейя, 2016. - 304 с.

5. Авдєєв В.В. Соціально психологічне дослідження узгодженості функціонально - рольових очікувань в групах. Дисс. . канд. психологічний. наук. - Л., 2017. - 145 с.
6. Агєєв В.С. Міжгрупове взаємодія: соціально-психологічні проблеми. -Х., Изд-во Моск. ун-ту, 2018. 240 с.
7. Ананьєв Б.Г. Людина як предмет пізнання. К., Пітер, 2015. - 288 с.
8. Анастасі. Диференціальна психологія. Індивідуальні та групові відмінності в поведінці. Л., Квітень Прес, Вид-во ЕКСМО - Прес, 2016. - 752 с.
9. Андрєєва Г.М. Соціальна психологія. М., Наука, 2017. - 324 с.- 73.

Стойнова Марина Георгіївна

Студентка

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник:

Боденчук Лілія Борисівна

Старший викладач кафедри економіки та менеджменту

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»,

кандидат економічних наук

ЗАСТОСУВАННЯ SMART-ТЕХНОЛОГІЙ: ОЦІНКА ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Впровадження так званих «розумних технологій» є основою побудови цифрової економіки. Сьогодні всі великі компанії і транснаціональні структури активно інвестують в їх розвиток. У ряді зарубіжних країн, в тому числі в країнах Європейського союзу, Перської затоки, Азії, широке поширення набула концепція «SmartCity», яка включає створення базової та інтелектуальної інфраструктури.

Незважаючи, на всі позитивні очікувані наслідки реалізації стратегії української держави на оцифрування всіх наявних у людства знань і інформації, проблема адаптації людського капіталу набуває ще більшого значення.

Аналіз накопиченого досвіду економічно розвинених країн світу показав, що на цей момент сформований фундамент і впроваджені проривні технології використання систем збору, обробки і передачі гігантських обсягів інформації в режимі онлайн. Згідно з прогнозами розвитку найбільш перспективними технологіями 2020 р опублікованими одним з найбільш великих дослідних і консалтингових агентств «Gartner 13» 2, найближчим часом в життєдіяльності суспільства буде лідирувати використання 3D друку для синтезу людських органів; створення самоврядних автомобілів;

створення систем швидкісних онлайн-перекладів з однієї мови на іншу; конструювання прямого дружнього для людини інтерфейсу системи «мозок людини - штучний інтелект»; створення антропоморфних роботів; створення інформаційних платформ для «інтернет-магазинів Smart-речей», завдяки яким вже в 2020 році до глобальної мережі Інтернет будуть підключені близько 6 млрд різних пристроїв; конструювання адаптивних цифрових систем, що дозволяють різним соціальним мережам і різних додатків в смартфонах миттєво адаптуватися до швидкозмінних умов проживання індивідів в реальному і віртуальному навколишній світ; конструювання гнучкою цифровий архітектури та ін. Найближчим часом людство очікує фундаментальне зрощування інфо-, нано-, біо-, когнітивних і соціогуманітарних технологій при посередництві основного і базового елементу - цифрових систем і пристроїв. Дана фундаментальна тих-технологічного інтеграція буде надавати революціонізувала, на людський капітал в цифровому світі. Зміни в житті працівників виникнуть у сфері традиційних професій, організації побуту, дозвілля, освіти, в соціально-політичній та економічній сферах діяльності [1].

У зв'язку з цим на перший план виходить проблема конструювання і включення роботів в повсякденну реальність людства. Генерування штучних «заступників» людського капіталу в багатьох високорозвинених економіках і застосування їх у великих інтегрованих корпоративних структурах при здійсненні вкрай складних механічних операцій без участі людини стає вже картиною повсякденності.

При наявності очевидних плюсів (наприклад, застосування роботів при діагностуванні різних захворювань в медицині, в військових операціях і т. г.) Залишається невирішеним питання про можливість виникнення конфлікту інтересів людського капіталу і штучного інтелекту, а також виникнення такого суспільства, в якому місця людського капіталу просто не уготовано. Таке формулювання проблеми ставиться в зв'язку з широким використанням нейромереж, які будуть здатні імітувати інтелект людини і навіть з часом

навчатися висловлювати щось, подібне людських емоцій і почуттів, але в перспективі і перевершать його [2].

Відтворення людського капіталу крізь призму інноваційного розвитку економічних відносин вдосконалюється через еволюцію інституційної трансформації, освітніх процесів, вдосконалення ринку, поширення знань. Розкриття внутрішньої сутності та напрямки розвитку соціально-економічного і науково-технічного прогресу свідчить про те, що не можна обмежуватися вже існуючими оцінками розвитку відтворення людського капіталу.

Інноваційний розвиток розкриває предметне поле фундаментальних наукових завдань і стає предметом сучасного дослідження середовища, що змінюється в процесах розвитку науково-технічного прогресу, що вимагає вироблення адекватних концептів оцінки та інструментів впливу на відтворення людського капіталу. Сучасні наукові формулювання сутності людського капіталу як економічної категорії ведуть до праць багатьох відомих вчених. Розвиток науково-технічного прогресу в світовій економіці передбачає відмітний від традиційного шлях розвитку. Лідируючі позиції займають питання соціально-економічної спрямованості та розвитку людського капіталу як основного джерела інновацій [3].

Цінність людського капіталу як для держави, так і для підприємств будь-якої сфери незаперечна, співробітники сприяють розвитку успішної діяльності, підвищенню конкурентоспроможності та досягнення поставлених цілей. Поняття людського капіталу на сучасному етапі включає знання, навички та компетенції людей.

Більшість експертів, в сфері інтересів яких входить комп'ютерна симуляція природного інтелекту, створення нейронних мереж, вчені, які досліджують складності і негативні перспективи включення в наше повсякденне життя самонавчального штучного інтелекту, висловлюють таку думку: в найближчому майбутньому ймовірність синтезу повноцінного штучного інтелекту, який буде здатний створити явну конкуренцію

людському мозку, практично виключена. При цьому якщо врахувати симбіоз окремих перерахованих вище проривних технологій, можливо сформулювати таку гіпотезу: в доступному для огляду майбутньому в сфері штучного інтелекту людством будуть досягнуті серйозні результати і безсумнівно здійснені серйозні прориви [4].

Які ж перспективи роботизації економіки, соціальної та культурної сфери людського суспільства? Особливо гостро це питання стоїть в густонаселених країнах, наприклад, в Китаї та Індії. Тут стоїть гостра проблема надмірності трудових ресурсів в умовах гігантських проривів в області НТП, а також глобальної роботизації. Позитивний ефект при вирішенні зазначеної проблеми полягає у глобальному підвищенні загального культурного рівня і освіченості людського капіталу [5].

Автоматизація, роботизація, а також інтелектуалізація в цифрову економіку матимуть свої негативні наслідки в створенні нової хвилі проблем в сфері зайнятості та розселення людства в світі. У доступній для огляду перспективі рутинні види робіт у виробничо-господарської і фінансової діяльності людства будуть витіснені з великих міст, великих промислових центрів, з великих наукових лабораторій тощо.

Застосування інформаційних і цифрових технологій для великого приватного бізнесу в Україні створює так званий ефект присутності, який дозволяє стирати межі між онлайн- і офлайн-системами, а також персоналізувати пропозицію на ринку товарів і послуг. Необхідно констатувати, що Інтернет є одним з основних драйверів трансформації діяльності компаній, що призводить до зміни корпоративної стратегії бізнесу, і дає можливість створення нових інтернет-інструментів при реалізації нових стратегій залучення інвестицій, просування виробленого продукту.

Сучасний Інтернет - це можливість безперервності і швидкості всіх процесів компанії, а також прозорості бізнес-результатів по всіх каналах і ефективності взаємодії зі споживачами, що призводить до формування і розвитку так званого «розумного» людського капіталу. Зокрема, на думку

експертів у сфері it-технологій, вже в 2020-му році на ринку праці будуть востребовані такі професії, як: інтернет-маркетолог реалізує формування при залученні управлінської команди інтернет-стратегії компанії, курирує її втілення; шеф-редактор - займається редакційною політикою та редактурою текстів, що розміщуються на сайт компанії; контент-менеджер (здійснює адміністрування сайту компанії і контроль підтримки актуального контенту); контент-маркетолог (з метою створення, поширення і аналізу контенту компанії); dataScientist - це експерт зі збору та обробки гігантських баз аналітичних даних, який володіє технічними навичками і здатний швидко і якісно вирішувати складні технічні завдання; web-аналітик - це експерт, який відстежує, вимірює, збирає дані про відвідувачів сайту з метою підвищення ефективності роботи веб-ресурсу, що дозволить збільшити продажі в інтернет-магазині, числопереглядаються статей в блозі і т. Д.); копірайтер (фахівець, який пише текстові матеріали за технічними завданнями від інших фахівців компанії); таргетолог - це експерт, який налаштовує і оптимізує таргетовану рекламу в соціальних мережах; директолог - фахівець, що налаштовує і оптимізує контекстну рекламу в інформаційних ресурсах таких, як Яндекс.Директ і GoogleAdwords); SMM-експерт - здійснює просування бренду компанії в соціальних мережах; SEO-спеціаліст - займається просуванням сайту компанії в пошукових системах; відеограф - виконує весь комплекс робіт по створенню відео-контенту компанії (сценарій, зйомка, монтаж, режисура); фотограф-дизайнер повинен володіти навичками та обладнанням для 3D зйомки і т. П.

Очікується поява нових цифрових способів задоволення попиту споживачів, переважно, в традиційних бізнес-моделях: будівництві, виробництві комплектуючих і деталей, продажу та обслуговуванні автомобілів, а також товарів і послуг.

Цифровізація української економіки покликана стати імпульсом для підвищення якості життя громадян, виробництва високоякісних і безпечних товарів і послуг, створення високоефективних робочих місць, а також

сприятливих умов для підвищення соціальної мобільності, що сприятливо впливає на розвиток «розумного» людського капіталу. При цьому в експертному співтоваристві тривають дискусії з проблематики адаптації трудових ресурсів в цифровому світі. Як основний висновок слід зазначити, що розвиток цифрової економіки та інституціоналізація національних та наднаціональних механізмів цифровізації та інтеграції різних баз даних здатні вирішувати більшість проблем віддаленого обміну інформацією та підвищити рівень транскордонного довіри в цифрових комунікаціях. Поставлені в науковому дослідженні мети і завдання досягнуті. Зокрема, проаналізовано та систематизовано основні чинники переходу України до цифрової економіки, позначений ряд проблем, які можуть виникнути у людського капіталу в цілому в епоху цифрових технологій, зроблено спробу комплексного аналізу позитивних і негативних наслідків життєдіяльності суспільства в цифровому середовищі проживання.

Список використаної літератури:

1. Анахін Н.Ю., Грошев Н.Г., Оноприйчук Д.А. ВІМ технології, як основа сучасно об'єкта // Питання науки, 2018. - № 26.
2. Горячева М.А., Трубіна Н.В. Аналіз впровадження технології SmartCity в будівництві // Алея науки, 2018. - № 5.
3. Гребеньщикова Є.В. Комплексний підхід до реалізації концепції SmartCity: досвід європейських і російських міст // Міста і місцеві спільноти 2017.
4. Карпова П.В. ВІМ-моделювання: від витоків до сьогодення // БСТ: Бюлетень будівельної техніки, 2018. - № 12.
5. Макаревич І.В. Концепція «Розумне місто» на прикладі міста Сінгапур // Сталый розвиток науки і освіти, 2019. - № 3.

Михайлова Карина

Студентка

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник:

Ліганенко Ірина Віталіївна

Доцент кафедри економіки та менеджменту

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»,

кандидат економічних наук

МОДЕЛЬ ІДЕАЛЬНОГО КЕРІВНИКА

В умовах гострої конкуренції і насичення ринку схожими товарами і послугами, керівники компаній не справляються з роллю єдиного джерела ідей успішного розвитку організації. Від здібностей і якостей керівника безпосередньо залежить діяльність всього підприємства. У зв'язку з цим доцільно виділити модель ідеального керівника.

Керівник – особа, яка наділена владою і повноваженнями, яке може впливати на персонал формальними методами[5,с.191].

У сучасних умовах для керівників стають актуальними такі нові ролі:

- наставник – керівник, здатний передати менеджерам знання та навички поведінки в ситуаціях, в яких він (вона) сам домагався успіху;
- модератор – керівник, здатний організувати обговорення ситуації або проблеми, за якої у нього (неї) ще немає рішення;
- організаційний гуру – людина, яка здатна перетворити інформацію, отриману в результаті обговорень, організаційну мудрість.

Для максимізації діяльності підприємства і створення максимально приємних для персоналу умов діяльності керівник повинен володіти лідерськими якостями.

При цьому в модель керівника об'єктивно переплітаються декілька особливостей (рис. 1.)

Діяльність керівника завжди передбачає самодіяльність і творчість суб'єктів та об'єктів управління.



Рис. 1. Особливості функціонування моделі керівника

Саме тому управлінські дії спрямовані на врахування всієї багатоманітності закономірностей і зв'язків, які виникають між учасниками управлінського процесу.

Діяльність керівника є складним соціально-психологічним явищем з чітко вираженою домінантою волі. Кожна людина, що зайнята нею, практично постійно здійснює розумові та вольові операції аналізу, оцінювання, прогнозування, вибору, прийняття рішення, підпорядкування і виконання, команди і контролю тощо.

Методи забезпечення реалізації цілей і функцій управління на підприємстві — це прийоми, способи, операції стимулювання, активізації і спрямування діяльності людини з боку адміністративно-управлінського персоналу.

За аспектами впливу на інтереси і мотиви поведінки людини і, відповідно, за змістом, методи забезпечення реалізації цілей і функцій

управління можна розділити на економічні, соціально-політичні, адміністративні та морально-етичні.

Велика група методів функціонування підприємств пов'язана з правовою й організаційною управлінською діяльністю. Це методи роботи з інформацією, методи правотворчої, оперативно-виконавчої і правоохоронної діяльності, методи підготовки і проведення організаційних та виховних заходів, методи відбору управлінських кадрів, методи виконання і контролю.

Також важливим моментом є вибір стилю керівництва. Під стилем керівництва можна розуміти загальну характеристику способів, з допомогою яких відбувається взаємодія керівників і підлеглих. Він відображає методи роботи керівника, організацію діяльності, взаємини в колективі, пріоритети, позиції адміністрації, переважну систему цінностей, тип культури, та ін.

Відповідно до модного зараз моделі «ситуативного управління», або «ситуаційного керівництва», виділяють чотири основних стилю керівництва. При цьому найкращого стилю не існує – кожен з них є більш ефективним в певній ситуації. Завдання менеджера – правильно діагностувати і вибрати найбільш підходящий для неї стиль формулювання задачі.

Спосіб 1: Командний. Керівник дає конкретні вказівки і пильно стежить за виконанням завдань.

Спосіб 2: Повчальний. Керівник продовжує давати вказівки і пильно стежити за виконанням завдань. Але, крім цього, пояснює свої рішення, пропонує підлеглому висловлювати свої рекомендації та підтримує прогрес.

Спосіб 3: Підтримує. Керівник сприяє і допомагає своїм підлеглим в їх зусиллях щодо виконання завдань і ділить з ними відповідальність при прийнятті рішень.

Стиль 4: Делегуючий. Керівник делегує підлеглим всю відповідальність за прийняття рішень.

Описані чотири стилю представляють собою комбінації двох основних типів дій, до яких може вдаватися менеджер, намагаючись впливати на підлеглих, - командування і підтримки.

Кожен із стилів управління відповідає одному з рівнів розвитку підлеглих, до яких і слід застосовувати цей стиль. Рівень розвитку визначається поєднанням двох чинників: компетентності та відданості справі. Командного стилю відповідає перший рівень (низька компетентність, висока відданість). Наставительному – другий (компетентність від низької до помірної, відданість – низька). Підтримує – третій (компетентність від помірної до високої, відданість змінна). Делегируючому – четвертий (висока компетентність, відданість висока) [9].

А відповідно до ситуаційної концепції П. Херсли і К. Бланшара, застосування того чи іншого стилю залежить від ступеня зрілості підлеглих, їх здатності відповідати за свою поведінку, освіти і досвіду вирішення конкретних завдань, внутрішнього бажання досягти поставлених цілей. У світлі цього сформульовані чотири основних стилю керівництва.

Суть самого простого з них полягає у вказівках незрілим, не здатним і не бажають відповідати за свою роботу співробітникам, що і як потрібно робити. Тут керівник повинен орієнтуватися в першу чергу на вирішення організаційно-технічних проблем, а потім вже на налагодження людських відносин і створення колективу.

Для співробітників, що володіють середнім рівнем зрілості, коли вони хочуть брати на себе відповідальність, але не можуть робити цього, керівник повинен одночасно і давати виконавцям вказівки, і підтримувати їх прагнення творчо і самостійно працювати.

Коли співробітники можуть, але не хочуть відповідати за рішення поставлених завдань, незважаючи на наявність для цього всіх умов і володіння достатньою підготовленістю, самим підходящим вважається стиль, що передбачає їх участь у прийнятті рішень.

При високому ступені зрілості, коли люди хочуть і можуть нести відповідальність, працювати самостійно без допомоги і вказівок керівника, рекомендується делегувати повноваження і створювати умови для колективного управління.

Виходячи з вищесказаного, побудуємо модель ідеального керівника:

1. Керівник перш за все повинен бути висококваліфікованим фахівцем, що володіє необхідним набором знань і умінь у всіх стратегічних сферах діяльності підприємства.

2. Керівник повинен володіти лідерськими якостями, волювими рисами характеру.

3. Для того щоб максимізувати продуктивність праці працівників і полегшити процедуру впровадження і здійснення управлінських рішень керівникові необхідно створити в організації атмосферу довіри і віри з допомогою таких принципів: прямота – чесність і правдивість; компетентність – наявність технічних знань і навичок міжособистісного спілкування; сталість – надійність, передбачуваність і вміння правильно оцінювати ситуацію; лояльність – готовність захищати підлеглих і прагнення зберігати свою репутацію перед ним; відкритість – готовність ділитися ідеями та інформацією.

4. Слід використовувати демократичний метод управління, заохочувати участь підлеглих у процесі прийняття рішень, ділитися владою, повноваженнями та інформацією і всіляко прагнути підвищити саму цінність співробітників.

5. В процесі керівництва керівнику необхідні гнучкість, колективізм, довіра і широкий обмін інформацією.

6. Керівнику необхідно володіти умінням слухати, мотивувати і підтримувати своїх підлеглих.

7. Не потрібно постійно використовувати якийсь один стиль в процесі керівництва, а змінювати його залежно від ситуації.

Таким чином, від правильності вибору моделі керівника залежить ефективність діяльності всього підприємства, але не варто забувати, що вибір стилю управління багато в чому залежить від ситуації і стану справ на підприємстві.

Список використаної літератури:

1. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством: графічне моделювання : навчальний посібник / В. Г. Герасимчук. – К. : КНЕУ, 2000. – 457 с.

2. Воронкова а. Е. Корпорації: управління та культура : монографія / За заг. ред. д-ра. екон. наук, проф. А. Е. Воронкової. – Дрогобич : Вимір, 2006. – 376 с.

3. Акимов С. В. Модель морфологического множества уровня идентификации / С. В. Акимов // Труды учебных заведений связи. СПб. : ГУТ, 2005. – № 172. – С. 120 – 135. 8. андрейчиков а. В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – Москва : Финансы и статистика, 2001. – 368 с.

Ненова Олена

Студентка

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник:

Мурашко Ірина Сергіївна

Викладач кафедри економіки та менеджменту

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»,

кандидат економічних наук

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО – САМОСТІЙНИЙ ГОСПОДАРЮЮЧИЙ СУБ'ЄКТ

Одним із перспективних напрямів створення конкурентно-ринкового середовища є розвиток малого підприємництва. Сьогодні цілком очевидно, що успіх ринкових перетворень великою мірою визначатиметься тим, як вдасться реалізувати потенціал малого підприємництва, цього динамічного і мобільного сектору економіки.

Мале підприємництво є самостійним господарюючим суб'єктом, який може здійснювати усі види діяльності, не заборонені законодавством, на власний ризик з метою отримання доходу. При визначенні поняття "мале підприємництво" потрібно враховувати не тільки кількісні показники, а й якісні, такі як правова незалежність, єдність права власності та самостійне управління фірмою, безпосередній характер відносин між господарем і найманими працівниками, повна відповідальність за кінцеві результати діяльності, обмежений ринок збуту, сімейне віддання справі.

Підприємництво може здійснюватися в різних масштабах, і тому підприємництво можна розділити на мале, середнє та велике. Світовий економічний досвід свідчить, що малі, середні та великі підприємства не є взаємовиключними, а доповнюють одне одного.

Тісний зв'язок великого та малого бізнесу, сприятливі умови для розвитку як одного, так і другого дають плідні результати на рівні національної економіки. Тому не дивно, що економіка західних країн вже давно базується на двох принципах - на великих організаційно-економічних структурах та малому бізнесі. Перший надає їй стабільності та керованості, відкриває шлях для масштабного впровадження науково-технічних інновацій; другий створює конкурентне середовище, забезпечує виробництво гнучкістю та індивідуалізацією.

Характер малого бізнесу в 21 столітті можна визначити двома факторами:

а) вона об'єктивно існує і розвивається як своєрідний цілісний, економічний сектор;

б) це особливий вид підприємницької діяльності.

Місце малого бізнесу в національній економіці краще демонструють його функції. У стабільній ринковій економіці цими функціями є: формування конкурентного середовища; забезпечення гнучкості ринкової економіки; сприяння швидкому розвитку науково-технічного прогресу; поглинання надлишкової робочої сили під час циклічних спадів та структурних змін в економіці, створення робочих місць; послаблення соціальної напруги та демократизації ринкових відносин шляхом формування середнього класу в суспільстві. Однак під час реформування соціально-економічної системи малий бізнес виконує й інші специфічні функції:

а) сприяє процесам початкової демонополізації, приватизації та приватизації економіки, стимулюючи розвиток економічної конкуренції;

б) звільняє державний сектор від виробництва збиткової дрібної продукції та тим самим підвищує ефективність великих підприємств та великих підприємств;

в) забезпечує робочі місця для верств населення, звільнених з державного сектору, сприяючи подоланню прихованого безробіття.

Малий бізнес є органічним структурним елементом ринкової економіки. Цей сектор історично і логічно грав роль необхідної передумови для створення ринкового середовища. Ця специфіка та особлива функціональна мета малого бізнесу має особливе значення для країн, які рухаються шляхом реконструкції ринкової економічної системи. Здатність малого бізнесу структурувати ринок висуває завдання його відродження та спрямовує на пріоритетні заходи щодо реформування української економіки в перехідному періоді.

Малий бізнес – це вихідний, найчисленніший, а отже, найпоширеніший сектор економіки. Сьогодні малі підприємства мають дуже розгалужену систему класифікації.

Малий бізнес – це незалежна, систематизована економічна діяльність малих підприємств будь-якої форми власності та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка здійснюється на власний ризик з перспективою отримання прибутку. На практиці це будь-яка діяльність (виробнича, комерційна, фінансова, страхова тощо) цих суб'єктів господарювання, спрямована на реалізацію власного економічного інтересу.

Суть та значення малого бізнесу полягає в тому, що він є провідним сектором ринкової економіки; основи дрібного виробництва; визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісні характеристики ВВП; здійснює структурну перебудову економіки, швидке відновлення витрат, свободу вибору ринку; забезпечує насичення ринку споживчими товарами та послугами щоденного попиту, впровадження інновацій, додаткових робочих місць, має високу мобільність, раціональні форми господарювання; формує новий соціальний шар власників бізнесу; сприяє ослабленню монополізму, розвитку конкуренції.

Малий бізнес у країнах з розвиненою ринковою економікою – це масивний, провідний сектор, який визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісні характеристики валового національного продукту на основі сучасної ринкової інфраструктури. В наших умовах розвиток мережі

підприємств малого бізнесу необхідний як для створення нормальних конкурентних ринкових відносин в економіці, так і з метою інтенсифікації структурної перебудови, насамперед в інтересах розвитку виробництва товарів народного споживання, торгівлі, громадськості громадське харчування, сфера послуг, де переваги малих підприємств виявляються особливо сміливими. Не менш важливою є роль підприємств такого тилу у разі безробіття для створення нових робочих місць, а також в умовах насичення споживчого ринку. Це найдешевший спосіб переходу на ринок. Перспективи малого бізнесу залежать від:

- формування інтегрованої малої товарної структури, що поєднує різні форми власності;
- використання в більшості випадків суто ринкових методів відтворення, незалежності та свободидій;
- характер технології, форма інструментів, їх спеціалізація, адаптація до особливостей місцевих умов та особливостей місцевого ринку;
- соціальні показники економіки;
- низькі одиничні витрати на транспорт та управління;
- мобільність у прийнятті виробничих рішень під впливом змін кон'юнктури ринку, можливість прийняття гнучких та оперативних рішень.

Користування малим бізнесом може дати досить позитивний ефект безпосередньо на сучасному етапі економічної реформи. Ці підприємства мобільні, гнучкі, вони швидко реагують на зміни на ринку. Саме малий бізнес є найбільш мобільним до впровадження передових методів управління. Вони можуть швидко і без негативних наслідків змінити свої виробничі програми, освоїти виробництво високорентабельних товарів, що користуються попитом, і відмовитися від виробництва збиткової продукції.

Суб'єктами малого бізнесу є як окремі громадяни, так і малі підприємства. Виходячи з цих особливостей, можна виділити два способи формування малих підприємств. Перше – це створення нового місця розташування, друге – виділення підрозділів для існуючого підприємства.

Життєвий цикл малого бізнесу становить 3-5 років. Після цього періоду невелика частина підприємств, накопичивши початковий капітал, продовжує функціонувати або набуває іншого статусу та змінює форму підприємництва. Друга, більшість – перестає існувати. Однак кількість народжених підприємств постійно перевищує кількість тих, хто припинив свою діяльність.

Так, для малого бізнесу характерне індивідуальне підприємництво. Тут, особливо в наших умовах, може бути характерною приватна власність як власність однієї людини. У країнах з розвинутою ринковою економікою класична приватна власність як власність однієї людини має обмежені можливості та розповсюдження, а в середньому та великому бізнесі це явище надто рідкісне.

Малий бізнес - це комерційні організації, у статутному капіталі яких частка участі, його суб'єктів, різних об'єднань та фондів не перевищує 25%, а частка юридичних осіб, що не є малим бізнесом, але не перевищує 25% та у якій кількість працівників у звітному періоді не перевищує встановлених стандартів (рівнів малого бізнесу):

- 100 чоловік у промисловості;
- 100 людей у будівництві;
- 100 людей у транспорті;
- 60 чоловік сільського господарства;
- 60 осіб у науково-технічній галузі;
- 50 осіб оптом;
- 30 осіб у сфері роздрібної торгівлі та побутового обслуговування;
- 50 осіб в інших галузях та у здійсненні інших видів діяльності .

До малого бізнесу належать також фізичні особи, які займаються підприємницькою діяльністю без утворення юридичної особи. Особи, які займаються підприємницькою діяльністю, але не мають утворення юридичної особи, також можуть бути віднесені до малого бізнесу.

Отже, мале підприємництво є невід'ємною рисою будь-якої ринкової господарської системи, без чого така економіка і суспільство в цілому не можуть не тільки розвиватися, а й навіть існувати. Великий капітал, безумовно, визначає рівень науково-технічного і виробничого потенціалу, але основою розвитку країн з ринковою системою господарювання є мале підприємництво як найбільш масова, динамічна та гнучка форма ділового життя. Саме в секторі малого підприємництва створюється і функціонує чимала маса національних ресурсів, яка є живильним середовищем для середнього та великого підприємництва.

Список використаної літератури:

1. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – К.: Знання, 2001. – 277 с.
2. Воротін В.Є. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання: навч. посіб. / В.Є. Воротін, Л.І. Воротіна, Л.А. Мартинюк, Т.В. Черняк; За ред. проф. Л.І. Воротіної. – 2-ге вид. – К.: Вид-во Європ. ун-ту. – 2002. – 307 с.
3. Говорушко Т.А. Малий бізнес: навчальний посібник / Т.А. Говорушко, О.І. Тимченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 194 с.
4. Кужель О.В. Мале підприємництво в Україні. Збірник нормативно-правових актів / О.В. Кужель, А.К. Кінах, В.В. Костицький. – К.: Інститут законодавчих передбачень і правової експертизи, 1999. – 190 с.
5. Ларіна Р.Р. Малий бізнес в Україні: роль та особливості розвитку в національній економіці: монографія / Р.Р. Ларіна, О.В. Азаров. – Донецьк: Вебер, 2007. – 300 с.

Тодорова Ганна

Студентка

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник:

Боденчук Лілія Борисівна

Старший викладач кафедри економіки та менеджменту

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»,

кандидат економічних наук

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ БІЗНЕС-ТРЕНІНГУ ДЛЯ ПЕРСОНАЛУ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Основна мета бізнес-тренінгів - не тільки формування в учасників високого рівня компетентності в області сучасних професійних і управлінських технологій, а й розвиток практичних навичок по їх ефективному застосуванню в конкретній сфері діяльності [1].

Таким чином, тренінг можна охарактеризувати, як модель активного навчання, що реалізується в інтенсивній (динамічною) формі, яка націлена на розвиток в мінімальні терміни необхідних особистісних і ділових якостей, мотиваційних установок, ціннісних орієнтирів, спеціалізованих знань, умінь і навичок, що дозволяють підвищувати особисту ефективність або конкурентоспроможність організації.

Основний недолік традиційного формату навчання, часто реалізується в більшості освітніх установ (школа, вуз і ін.), Полягає в тому, що воно недостатньо враховує індивідуальні особливості та здібності учнів, а також специфіку їх майбутньої професійної діяльності. Традиційний формат навчання в більшості випадків передбачає передачу стандартних підходів і шаблонів прийняття рішень, що базуються більшою мірою на теоретичних концепціях, ніж на реальній практиці [2].

Це і послужило в сучасних умовах поштовхом до активного розвитку і просуванню навчання в тренінговому форматі. В даний час тренінг є окремим форматом навчання. Ключова особливість тренінгу полягає у високій інтенсивності передачі знань і формуванні професійно-управлінських умінь і навичок за досить короткий період часу (один-три дні) прямо в процесі навчальних заходів.

Формат тренінгового навчання має цілу низку переваг [3]: оптимальний для інтенсивної передачі інформації і розвитку відповідних навичок, необхідних для підвищення продуктивності і результативності трудової діяльності; слухачі безпосередньо в процесі самого навчання досягають практичний досвід застосування освоєних знань; забезпечує успішне формування, зміна і коригування установок, цінностей і ключових форм поведінки учасників; створює обстановку емоційної залученості слухачів в процес навчання, що сприяє більш успішному переносу освоєних знань і навичок в практичну діяльність; надається можливість плідно обмінюватися особистим і діловим досвідом; забезпечує процес згуртування співробітників організації і сприяє командоутворення; моделює в ігровій формі ситуації, відповідні реальної діяльності; досить короткий часовий термін формування стійких знань і навичок.

На основі думок фахівців тренінгові моделі можна класифікувати наступним чином: спрямованість впливу і змін; формування специфічних навичок; орієнтація на рівень (ланка) управління; ступінь жорсткості впливу і змін; форма взаємодії; принципи формування групи учасників [4].

По спрямованості впливу і змін можна виділити наступні види тренінгів: бізнес-тренінг, бізнес-майстерня, навиковий, особистісного зростання, соціально-психологічний, психотерапевтичний, тренінг духовного розвитку, оздоровчо-розвиваючий [5]. У професійній середовищі популярністю користуються бізнес-тренінги з-за своєї оперативності розвитку навичок у співробітників для успішного вирішення корпоративних цілей і завдань. Основна відмінність бізнес-тренінгу (включаючи бізнес-

майстерню) від інших видів тренінгу полягає в тому, що його головна мета спрямована на підвищення ефективності професійно-управлінських взаємодій і на забезпечення виконання завдань організації. Інші види тренінгів своїми цілями визначають сприяння реалізації персональних цілей учасників тренінгу.

Щодо формування конкретних навичок можна виділити наступні види бізнес-тренінгів [6].

Тренінги по формуванню організаційних здібностей. Їх типовими прикладами є: тренінг креативності, тайм-менеджмент, мотиваційний тренінг і т. Д.

Тренінги з розвитку лідерських та організаторських здібностей. До цього виду тренінгів можна віднести: тренінг лідерства; управління проектами; тренінг з проведення робочих нарад, планерок і оперативок і інші.

Тренінги по формуванню комунікативних навичок і умінь продуктивно працювати в колективі. Серед них: тренінг командоутворення, тренінг впливу, розробка та впровадження управлінських рішень і ряд інших.

Тренінги з розвитку навичок ефективної взаємодії з клієнтами. Прикладами тематичної спрямованості таких бізнес-тренінгів можуть бути: техніки продаж; техніки переговорів; проведення виставок і презентацій та інші.

За орієнтації на конкретний рівень ієрархії всередині організації виділяють наступні види бізнес-тренінгів: для вищої ланки керівників (топ-менеджмент); для середньої ланки керівників; для лінійних менеджерів (супервайзерів); для рядових співробітників.

За ступенем жорсткості існують такі види бізнес-тренінгів: м'який, середньої жорсткості, високої жорсткості.

М'який тренінг. Учасники в комфортній і доброзичливій обстановці отримують нову інформацію і формують відповідні навички.

Тренінг середньої жорсткості. В процесі навчання використовуються провокативні методи, що стимулюють приймати складні рішення і змінювати усталені стереотипи і переконання. Тренінгові завдання можуть бути спрямовані на взаємодію з неприємними людьми (наприклад, просити гроші у перехожих на вулиці), вчинення нескладних, але засуджених вчинків. Ці тренінги у людей з вразливою психікою можуть викликати сильний стрес.

Тренінг високої жорсткості. У даній моделі активно використовуються потужні провокативні прийоми. Тренінгові завдання спочатку «вибивають» людину зі звичного стану закритості і внутрішнього контролю над ситуацією (зокрема, за допомогою прямих образ). Потім, коли особистість ізбаляється від звичних «захисних оболонок», з нею проводиться робота, яка веде до сильної внутрішньої трансформації.

За принципами набору учасників групи все тренінги поділяються на такі види: відкриті і корпоративні. Відкриті тренінги - це тренінги, на яких учасниками можуть виступати будь-які бажаючі і абсолютно різні люди, зацікавлені в отриманні певних навичок. Корпоративні тренінги проводяться з персоналом конкретної організації на замовлення її керівників. Співробітники даної компанії зобов'язані пройти тренінг для підвищення кваліфікації. Оплату роботи тренера, як правило, здійснює організація.

Необхідно відзначити, що окремі тренінги можуть відповідати відразу декільком категоріям. Тому можуть використовуватися й інші підстави для класифікації тренінгів.

В процесі проведення тренінгу можуть використовуватися такі основні методи: фасілітація, групова дискусія, ділова гра, рольова гра, мозковий штурм, кейс, відеоаналіз, тематичну доповідь, психологічне тестування, гра, розминка і ін.

В даний час, найбільш затребуваними темами бізнес-тренінгів є: «Результативне управління персоналом», «Лідерство», «Управління змінами», «Управління конфліктами», «Переговори», «Командоутворення», «Технології продажів», «Робота з запереченнями», «Стрес-менеджмент»,

«Самопрезентація та навички публічного виступу», «Ефективне проведення нарад і планерок», «Тайм-менеджмент», «Проектний менеджмент». В рамках проведення бізнестренінга в контексті кожної з цих тем, можуть використовуватися найрізноманітніші моделі і методи навчання.

Необхідно брати до уваги, що по відношенні до організації всі бізнес-тренери діляться на два основних типи: внутрішні і зовнішні [7].

Внутрішні бізнес-тренери працюють в тих компаніях, які створюють цілісну корпоративну систему навчання для своїх співробітників. В цьому випадку тематика і зміст програми навчання з більшим ступенем імовірності буде повністю відповідати потребам організації. Проведення навчання силами внутрішніх бізнес-тренерів дозволяє значно мінімізувати витрати. Однак необхідно відзначити, що рівень професіоналізму внутрішніх тренерів часто нижче, ніж у зовнішніх [8].

Зовнішніх бізнес-тренерів слід запрошувати в компанію тоді, коли потрібно залучити фахівців високого рівня кваліфікації. У число зовнішніх тренерів можуть входити і незалежні бізнес-тренери, які проводять свої авторські програми, в яких, можуть взяти участь будь-які зацікавлені особи.

Зрозуміло, бізнес-тренінг обов'язково повинен проводитися під керівництвом кваліфікованого тренера на основі науково обґрунтованої методики. Рівень професіоналізму тренера повинен забезпечити можливість кожному учаснику тренінгу випробувати різні моделі поведінки, не побоюючись за можливі помилки і їх наслідки, а також отримати зворотній зв'язок в коректній і адекватній формі. Це дозволяє учасникам тренінгу усвідомити наявні власні невірні установки, помилкові стереотипи, скорегувати їх і освоїти нові ефективні моделі поведінки.

Разом з тим не тільки бізнес-тренери, а й керівники підприємств повинні чітко орієнтуватися в формах, можливості, обмеження та показниках оцінки ефективності навчання персоналу в форматі бізнес-тренінгу. Це є важливою передумовою для навчання співробітників за принципом ефективності та якісного нарощування конкурентного потенціалу компанії.

Список використаної літератури:

1. Галстян О.А. Проблема ефективності соціально-психологічного тренінгу // Проблеми сучасної педагогічної освіти, 2017. - № 55-8
2. Дорофєєва А.А. Роль бізнес-тренінгу в корпоративному навчанні // Наукові праці, 2013. - № 20 (92).
3. Дроздов І.М. Консалтинговий супровід підприємництва: концептуальні засади // Креативна економіка, 2018. - № 2. - doi: 10.18334 / се.12.2.38848.
4. Дроздов І.М. Порівняльний аналіз коучингу з іншими видами експертного підприємництва: тренінг, консалтинг, психотерапія, психологічне консультування // Сучасні тенденції політичного, економічного розвитку і проблеми управління в країнах АТР: II НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ З МІЖНАРОДНОЮ УЧАСТЮ. - Владивосток, 2015.
5. Євєнко Л.І. Вдосконалення бізнес-освіти під впливом потреб бізнесу і підприємництва // Креативна економіка, 2012. - № 9 (69).
6. Жадько Н.В. Технологія оцінки результатів інтенсивного бізнес-навчання (тренінгу), 2011. - № 1.
7. Зобнина І.С. Тренінг як спосіб формування соціально значущих компетенцій підприємця // Gaudeamus Igitur, 2015. - № 3.
8. Зубарєв А. Класифікація тренінгів. Psylyve.ru. [Електронний ресурс]. URL: http://www.psylyve.ru/articles/7957_klassifikaciya-treningov.aspx

Чернова Людмила Александрівна

Магістрантка

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник:

Боденчук Сергій Васильович

Викладач кафедри економіки та менеджменту

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»,

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Основні засоби є фундаментальною основою для здійснення підприємницької діяльності. З урахуванням специфіки діяльності підприємств, основні засоби повинні мати відповідний склад та структуру задля забезпечення їхнього постійного та безперервного процесу життєдіяльності. З метою налагодженого процесу виробництва та утримання твердих конкурентоспроможних позицій на ринку, підприємства мають здійснювати регулярний аналіз ефективності використання основних засобів та їх контроль.

Керуючись даними Державної служби статистики України, наведемо загальнодержавний обсяг та динаміку основних засобів за період 2014-2018 рр.

Таблиця 1

Динаміка основних засобів в Україні за 2014-2018рр.

Показники	роки					Відхилення 2018р. до 2014 рр.	
	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютний приріст, (+, -)	Темп приросту, %
Первісна вартість, млн.грн	13752117	7641357	8177408	7733905	9610000	-4142117	-30,1
Залишкова вартість, млн. грн	2274922	3047839	3428908	3475242	3783494	1508572	66,3
Знос, млн. грн	11477195	4593518	4748500	4258663	5826506	-5650689	-49,2
Рівень зносу, %	83,5	60,1	58,1	55,1	60,6	-22,8	-27,4
Рівень придатності, %	16,5	39,9	41,93	44,9	39,4	22,8	138,0

Первісна вартість основних засобів в Україні протягом 2014 – 2018 рр. скорочується з 13752117 млн. грн. до 9610000 млн. грн. (на 30,1% у 2018 р. порівняно з 214 р.). Залишкова вартість основних засобів зростає з 2274922 млн. грн. у 2014 р. до 3783494 млн. грн. у 2018 р. (на 66,3 %). При цьому скорочується сума нарахованого зносу з 11477195 млн. грн. у 2014 р. до 5826506 млн. грн. у 2018 р. (на 49,2%).

Позитивним є скорочення рівня зносу основних засобів з 83,5% у 2014 р. до 60,6 % у 2018 р., а також зростання рівня придатності основних засобів з 16,5% у 2014 р. до 39,4% у 2018р.

Динаміка рівня зносу та рівня придатності основних засобів України протягом 2014 – 2018 рр. наведено на рис. 1

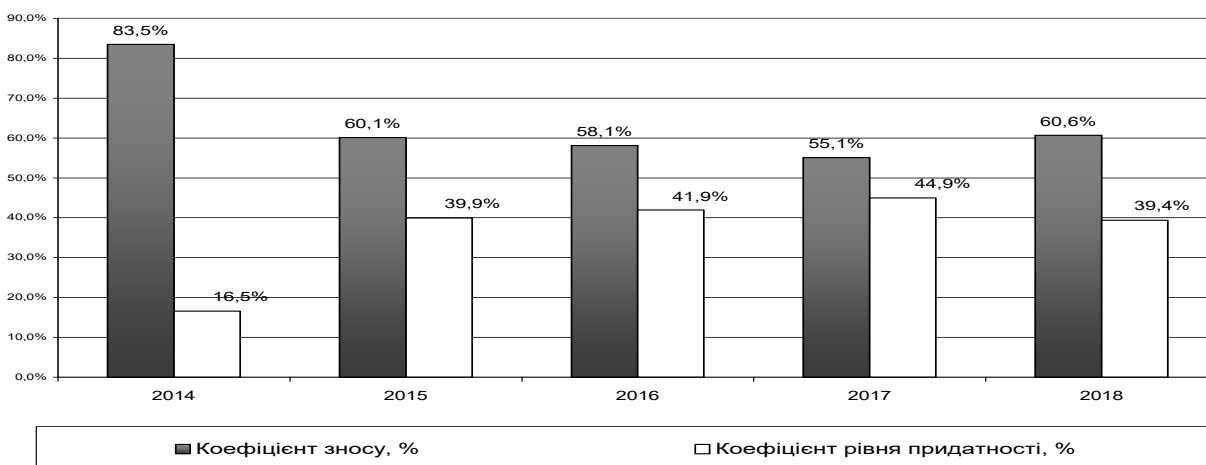


Рис. 1. Динаміка рівня зносу та рівня придатності основних засобів України протягом 2014 – 2018 рр.

За даними рис. 1. видно, що зростання рівня придатності та скорочення рівня зносу відбувалось протягом 2014 – 2017 рр. Протягом цього періоду рівень зносу скоротився з 83,5% до 55,1 %, а рівень придатності зріс з 16,5% до 39,4 %. Але, у 2018 р. рівень зносу основних засобів зростає до 60,6%, а рівень придатності – скорочується до 39,4%. Крім того, значення рівня придатності 39,4 % є надто низьким та свідчить про застарілість основних засобів України.

У таблиці 2 проаналізовано динаміку основних засобів за видами економічної діяльності підприємств України за 2014 – 2018 рр.

Таблиця 2

Стан та динаміка основних засобів за видами економічної діяльності підприємств України за 2014 – 2018 рр.

Галузь	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Первісна вартість, млн. грн					
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	171392	210169	270467	341622	407146
Промисловість	1937821	3842517	3072954	2454483	3271669
Будівництво	64352	62090	72810	78704	91715
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	125507	135378	175422	195377	215625
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	9752902	1418312	1562079	1280369	1729587
Операції з нерухомим майном	533328	666855	804040	928615	1064119
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	333493	407506	1173933	1376683	1487471
Інші галузі	833322	898530	1045703	1078051	1342667
Разом	13752117	7641357	8177408	7733905	9610000
Залишкова вартість, млн. грн					
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	104936	128516	169711	219677	262915
Промисловість	769518	889183	939965	1004542	1098778
Будівництво	29335	29157	46627	42730	50914
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	78697	74805	106558	116507	124912
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	204925	684928	772139	671147	641924
Операції з нерухомим майном	340339	415457	435769	417073	451928
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	152732	183148	232443	253018	253237
Інші галузі	594440	642645	725696	750550	898886
Разом	2274922	3047839	3428908	3475242	3783494

За даними таблиці видно, що найбільша первісна вартість основних засобів у 2014 р. припадає на промисловість та становить 1937821 млн. грн. У

2018 р. первісна вартість основних засобів у промисловості зростає до 3271669 млн. грн. Первісна вартість основних засобів у транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській доставці у 2014 р. становила 9752902 млн. грн., а у 2018 р. – скоротилась до 1729587 млн. грн. Первісна вартість основних засобів у підприємств, які здійснюють операції з нерухомим майном у 2014 р. становила 533328 млн. грн., а у 2018 р. – зростає до 1064119 млн. грн. Первісна вартість основних засобів у діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування зростає з 333493 млн. грн. у 2014 р. до 1487471 млн. грн. у 2018 р. Первісна вартість основних засобів в оптовій та роздрібній торгівлі, ремонту автотранспортних засобів та мотоциклів зростає з 125507 млн. грн. у 2014 р. до 215652 млн. грн. 2018 р.

Залишкова вартість основних засобів зростає протягом 2014-2018 рр. з 104936 млн.грн. до 262915 млн. грн., у промисловості – з 769518 млн.грн. до 1098778 млн. грн., у будівництві - з 29335 млн. грн. до 50914 млн грн., в торгівлі - з 78697 млн. грн. до 124912 млн.грн., в транспорті – з 204925 млн. грн. до 641925 млн. грн., в операціях з нерухомості – з 340339 млн. грн. до 451928 млн. грн., у діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – з 152732 млн.грн до 253237 млн.грн., в інших галузях – з 594440 млн. грн. до 898886 млн. грн.

Рівень зносу основних засобів за видами економічної діяльності підприємств за 2014-2018 рр. наведено у таблиці 3

Таблиця 3

Рівень зносу основних засобів за видами економічної діяльності підприємств за 2014-2018 рр.

Галузь	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	38,8%	38,9%	37,3%	35,7%	35,4%
Промисловість	60,3%	76,9%	69,4%	59,1%	66,4%
Будівництво	54,4%	53,0%	36,0%	45,7%	44,5%
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	37,3%	44,7%	39,3%	40,4%	42,1%
Транспорт, складське господарство,	97,9%	51,7%	50,6%	47,6%	62,9%

поштова та кур'єрська діяльність					
Операції з нерухомим майном	36,2%	37,7%	45,8%	55,1%	57,5%
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	54,2%	55,1%	80,2%	81,6%	83,0%
Інші галузі	28,7%	28,5%	30,6%	30,4%	33,1%
Разом	83,5%	60,1%	58,1%	55,1%	60,6%

Найбільший рівень зносу мають основні засоби у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (83%). У промисловості рівень зносу основних засобів у 2018 р. становить 66,4%, у транспорті – 62,9%, в операціях з нерухомим майном – 57,5%, у будівництві – 44,5%. Найменший рівень зносу мають підприємства оптової та роздрібної торгівлі та ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів, який, все ж таки сягає достатньо великого значення – 42,1%.

Проведене дослідження свідчить про те, що стан основних засобів підприємств України погіршується протягом 2017-2018 рр. (про що свідчить зростання рівня зносу з 58,1% до 60,6%). При цьому, найгірший стан основних засобів спостерігається у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (83%), промисловості (66,4%), транспорті (62,9%).

Список використаної літератури:

1. Сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Статистичний бюлетень «Основні засоби України за 2014 рік» [Електронний ресурс]. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 19с. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

СЕКЦІЯ 2.
МОДЕРНІЗАЦІЯ ВИЩОЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ОСВІТИ У
ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПРОЦЕСУ ІНТЕГРАЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ
ОСВІТНІЙ ПРОСТІР

Левченко Ангеліна Борисівна

студентка

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник:

Балицький Олексій Юрійович

викладач кафедри суспільно-наукових дисциплін

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»,

кандидат історичних наук

БІБЛІОТЕКИ В ОСВІТНЬОМУ ПРОСТОРИ БЕССАРАБСЬКИХ
МІСТ ХІХ – ПОЧАТКУ ХХ СТ.

Вивчення історичних аспектів розвитку бібліотечних закладів є актуальною темою в наш час, адже дозволяє проаналізувати роль бібліотек в минулому та порівняти із сьогоденням, визначити їх місце в системі сучасної освіти.

Мета дослідження – висвітлити процес становлення бібліотечної мережі в Бессарабії продовж ХІХ – початку ХХ ст.

На території бессарабського краю перша публічна бібліотека була відкрита у місті Кишиневі у 1832 р. Поштовхом до її відкриття став циркуляр міністра внутрішніх справ «Про заведення в губерніях публічних бібліотек для читання», який у 1830 р. був розісланий по всіх регіонах Російської імперії. У ньому, зокрема, наголошувалось на тому, що заснування публічних бібліотек сприятиме розповсюдженню в країні усіх відомостей і відкриттів як

в науці і мистецтві, так і у колах землеробської, мануфактурної та торговельної промисловості [5, 141].

По відкритті обласної бібліотеки, її фонд налічував близько півсотні книг. Основу його склали надходження від Харківського та Московського університетів, а також низки вчених товариств і громадських діячів.

Цікаво, що у перший час після відкриття, бібліотека, не користувалася популярністю серед городян. Так, у 1833 р. було зафіксовано лише 56 читачів [3, 429]. Серед причин низького попиту на книги були: по-перше, неграмотність більшої частини міського населення, по-друге, в бібліотеці не було ще книг доступних пересічному читачеві, нарешті, установа відвідувалася лише привілейованими прошарками населення – дворянами і чиновниками.

Поступово єдина бібліотека в краї поповнювалася новими книгами і періодичними виданнями, а згодом (у 1859 р.) була перевезена до нового приміщення. Якщо у 1840 р. її фонд налічував близько 4 000 примірників, включаючи періодичні видання, то у 1862 р. в установі лише томів нараховувалось 6 469. В цей час постійно зростає і кількість відвідувачів, про що свідчать дані першого півріччя 1860 р. Так, у січні цього року було зафіксовано 378 читачів, у лютому – 607, у березні – 621, у квітні – 678, у травні – 768, у червні – 937 [3, 430]. Дещо змінився і контингент відвідувачів. Переважну більшість читачів наприкінці 50-х – початку 60-х рр. становили чиновники, службовці і вихователі навчальних закладів, які здебільшого читали періодичні видання і белетристику [5, 153].

Протягом 70-80-х рр. кількість бібліотек в бессарабському краї зростає. В губерньському місті Кишиневі відкриваються перші приватні бібліотечні установи, з'являються перші громадські бібліотеки в повітових містах – Аккермані, Бендерах, Сороках.

В останньому десятиріччі XIX – початку XX ст. в регіоні отримують розвиток народні бібліотеки-читальні. 15 травня 1890 р. були видані

«Правила про безкоштовні народні читальні та про порядок догляду за ними», якими визначались головні принципи роботи таких установ.

Порівняно із громадськими міськими бібліотеками, обсяг книжкового фонду бібліотеки-читальні був набагато меншим, оскільки такі заклади були розраховані для населення нижчих станів. Так, метою заснування Ізмаїльської народної бібліотеки-читальні у 1898 р. було надання можливості мешканцям міста користуватися безкоштовно книжками для читання. У попередньо складеному статуті зазначалось, що бібліотека-читальня покликана «... надати можливість користуватися книгами для читання тій частині міського населення, якій за станом її засобів, це не доступно, і таким чином, сприяти укріпленню і розвитку грамотності... » [1, арк.11]. Містянам надавалась можливість читати книжки або в самій бібліотечній установі, або вдома. Причому встановлювався визначений час утримання літератури вдома, за невиконання якого, особу могли позбавити права користуватися бібліотечними послугами.

Велику роль в освітньому процесі відігравали бібліотеки при учбових закладах. Першою такою була бібліотека при Кишинівській духовній семінарії, заснована ще у 1813 р. Пізніше невеликі книгозбірні були влаштовані при повітових училищах. У другій половині XIX ст. бібліотеки функціонували при Аккерманській чоловічій і жіночій гімназіях, при Болградській чоловічій гімназії, при Ізмаїльській прогімназії і у всіх міських повітових училищах.

Слід зауважити, що деякі з учбових книгозбірень, через недостатнє фінансування, перебували у доволі невтішному стані. У 1894 р. вчитель одного з училищ Ізмаїла, характеризуючи стан бібліотечного фонду, доповідав: «з 1887 р., тобто часу відкриття училища, і до нині оновлення досить скудне, в інші роки книги та учбові посібники або зовсім не купувалися, або купувалися на вельми незначну суму, отож наявна надто обмежена кількість книг і посібників від частого застосування прийшла в

таку занедбаність, що значною частиною з них неможливо користуватися і підлягає виключенню з наявності» [2, арк. 8-8зв.].

Внаслідок поступового розповсюдження грамотності серед міських верств населення, особливо наприкінці XIX – початку XX ст., інтерес та попит до книжок стрімко зростає. В цей час в містах спостерігається неабиякий сплеск відвідувачів бібліотек, на що неодноразово звертали увагу сучасники. У виданні «Огляд Бессарабської губернії за 1910 р.», наприклад, повідомлялося: «В останній час спостерігається великий попит на книжки взагалі, причому особливо відмічається попит на праці наукового змісту і твори белетристики» [4, 88]. В тому ж таки «Огляді» відмічалось, що «головну масу відвідувачів бібліотек і читалень складає учнівська молодь, за котрою йдуть чиновники, службовці комерційних підприємств і пересічні городяни».

Наприкінці першого десятиліття XX ст. кількість міських бібліотек та бібліотек-читалень становила вже 18 установ, з яких в Кишиневі зосереджувалось 4, в Бендерах – 3, Ізмаїлі – 3, Бельцях – 2, Сороках – 2, Аккермані – 1, Кілії – 1, Орґеєві – 1, Хотині – 1. У всіх них налічувалось близько 87 тис. томів.

Таким чином, збільшення кількості бібліотечних установ та чисельності читачів значною мірою відображало процес підвищення рівня освіченості, культури, духовності суспільства, засвідчувало поступальний процес перетворення бессарабських міст в культурно-освітні центри.

Список використаної літератури:

1. Комунальна установа «Ізмаїльський архів». – Ф. 2. – Оп. 1. – Спр. 299 : Листування з бессарабських губернаторським управлінням щодо відкриття в місті Ізмаїлі безкоштовної народної бібліотеки-читальні та її статут, 1 березня 1896 – 24 січня 1898 р. – 21 арк.

2. Комунальна установа «Ізмаїльський архів». – Ф. 2. – Оп. 1. – Спр. 256 : Листування з інспектором народних училищ про роботу шкіл, 9 січня – 20 жовтня 1894 р. – 58 арк.

3. Материалы для географии и статистики России, собранные офицерами Генерального Штаба. Бессарабская область : в 2 ч. / Сост. Александр Иосифович Защук. – СПб., 1862. – Ч. I. – 552 с.

4. Обзор Бессарабской губернии за 1910 г. / [Изд. Бессарабского Губернского статистического комитета]. – Кишинев : Тип. Бессарабского Губернского Правления, 1911. – 89 с.

5. Юбилейный сборник города Кишинёва (1812-1912 гг.) / [Изд. Кишиневского Городского Общественного Управления]. – Кишинев : Тип. Бессарабского Губернского Правления, 1914. – Ч. I. – 206 с.

Тукусер Юлія Юрійвна

Студентка

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник:

Балицький Олексій Юрійович

викладач кафедри суспільно-наукових дисциплін

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»,

кандидат історичних наук

ОСВІТА В БЕССАРАБІЇ В ХІХ СТ.

Вдосконалення та подальший розвиток сучасної освіти неможливий без осмислення та усвідомлення досвіду минулого. У зв'язку з цим виникає необхідність здійснення всебічного ретроспективного аналізу, узагальнення історичного досвіду становлення та функціонування освітніх закладів, особливо на регіональному рівні.

Метою дослідження є висвітлення процесу становлення системи освіти на теренах бессарабського краю.

До 1812 р., часу входження до складу Російської імперії, в Бессарабії не було постійно діючих навчальних закладів. Навчання невеликої кількості молодих людей, як правило, здійснювалось при тутешніх церквах та монастирях. Сучасник протоієрей П. Куницький, відзначаючи стан освіти в Бессарабії на момент її приєднання до Росії, зазначав: «... освіта знаходиться у найбіднішому стані, оскільки не тільки нижчого стану обивателі неосвічені і взагалі неписьменні, але навіть бояри і власне духовенство недалеко відійшли від простого люду» [2, 28].

Першим учбовим закладом, що був відкритий за розпорядженням російського уряду в регіоні, стала духовна семінарія. Вона була заснована за ініціативи місцевого духовенства у 1813 р. в місті Кишиневі і була покликана

навчити дітей духовенства для того, щоб підготувати необхідних церкві церковнослужителів.

У 1816 р. внаслідок клопотання місцевих дворян при Кишинівській семінарії був влаштований спеціальний заклад – «Благородний пансіон» із п'ятирічним курсом навчання [4,121]. Головна мета закладу полягала у підготовці високоосвічених чиновників для поповнення кадрів місцевої адміністрації. Не дивлячись на те, що пансіон знаходився у підпорядкуванні церковної влади, він став першим світським навчальним закладом в Бессарабії.

Варто зазначити, що ці два заклади, тривалий час лишаючись єдиними громадськими закладами в регіоні, не могли задовольнити потребу в освіті міського населення, яке постійно зростало. З 1824 р. в містах Бессарабії починає формуватися мережа ланкастерських шкіл. В цьому році вони були відкриті в Кишиневі, Ізмаїлі і Бельцях. Пізніше, у 1827 р. – в Хотині та Бендерах, у 1839 р. – в Аккермані, у 1842 р. – в Рені, у 1843 р. – в Сороках, Оргееві та Кагулі.

Ланкастерська методика передбачала навчання значної кількості учнів одним вчителем. Сам процес навчання зводився до того, що вчитель пояснював матеріал невеликій кількості здібних учнів, а ті, в свою чергу, повинні були передати отримані знання іншій групі учнів. В таких школах навчали читанню, письму та чотирьом арифметичним діям за таблицями взаємного навчання.

Одночасно із діяльністю ланкастерських шкіл в першій половині ХІХ ст., в містах регіону починає формуватися мережа повітових училищ. У 1828 р. із ухваленням нового статуту навчальних закладів, Міністерство народної освіти розпорядилося про їх відкриття в Бессарабії. Перші повітові училища були відкриті в Кишиневі, Аккермані, Бельцях, Бендерах, Хотині.

Поряд із державними навчальними закладами в містах відкриваються приватні школи і пансіони за зразком повітових і приходських училищ. Серед таких були чоловічий пансіон в місті Ізмаїлі, що утримувався вчителем

Ізмаїльського повітового училища Д. Палеологом, приватна вірменська школа в Аккермані, чоловічий пансіон Д. Діаманді в місті Рені та інші. Заснування даних закладів дало змогу суттєво збільшити кількість осіб, які отримували початкову освіту.

Зародження в регіоні середньої освіти відноситься до початку 30-х рр., коли в обласному місті Кишиневі 12 вересня 1833 р. була відкрита перша гімназія. Основними предметами, які викладалися, були Закон Божий, російська граматики, латинська мова, французька мова, логіка, математика, географія і статистика, фізика, історія, чистописання, креслення, малювання. Особи, що вступали у перший клас гімназії повинні були вміти читати, писати і володіти знанням перших правил арифметики.

Набагато пізніше такі заклади були влаштовані в повітових містах. В Аккермані 4-х класна прогімназія була відкрита у 1879 р., в Ізмаїлі – у 1880 р.

На окрему увагу заслуговує жіноча освіта. Наприкінці 30-х рр. Новоросійський і Бессарабський генерал-губернатор, наголошуючи на необхідності влаштування в регіоні жіночого навчального закладу, у зверненні до імператора, писав: «... користь від освіти жіночої статі очевидна: діти, перебуваючи з самого дитинства у найближчих стосунках з матерями, запозичують від них перші про все поняття, які глибоко закарбовуються в їх пам'яті, ... при зневажливому або перекрученому їх викладенні вони із часом стають не лише шкідливі, але часто і згубні. З цього випливає ... , що освіта для дівчат не менш необхідна як для дітей чоловічої статі» [1, 142].

У 1840 р. в Кишиневі було засновано перший благородний зразковий дівочий пансіон панянок Анастасії та Катерини Різо, який, по суті, дав поштовх розвитку жіночої освіти в краї. Заклад перебував на державному забезпеченні, мав ступінь повітового училища із викладанням додаткових предметів, таких як німецька і французька мови, музика, танці, рукоділля.

Пізніше подібні пансіони почали відкриватися в повітових містах. У 1843 р. в Ізмаїлі був відкритий жіночий пансіон пані Жано Чапооглу і жіноча школа пані Е. Самаріно. Наприкінці 40-х рр. у Ізмаїлі було засновано

жіночий пансіон пані Моїсеєвої, а в кінці 50-х рр. розпочав роботу жіночий пансіон пані Зайцевої в Аккермані. Зазначені пансіони були закритими приватними установами і призначались виключно для дочок дворян і чиновників [1, 142].

Суттєвого розвитку зазнала професійна освіта. Заклади професійного спрямування почали з'являтися в Бессарабії ще на початку 40-х рр. XIX ст. У 1844 р. було відкрито училище садівництва в Кишиневі, у 1849 р. – комерційний пансіон в Ізмаїлі. У 1858 р. задля забезпечення краю спеціалістами з вирощування винограду та його переробки при Аккерманському міському двокласному училищі були відкриті курси виноградарства і виноробства.

Професійному вихованню сприяли відкриті протягом 60-70-х рр. ремісничі класи при училищах та школах. Їх метою була підготовка учнів певному ремеслу. В Кілії на початку 80-х рр. при училищі існували столярний, токарний, чоботарський і музичний класи; в Болграді – столярний, токарний і шорний; в Хотині – столярний, токарний, кравецький, чоботарський [3, арк. 103, 233, 26].

В таких ремісничих класах навчались здебільшого діти бідніших прошарків населення – міських ремісників, міщан, селян, які в силу матеріального становища повинні були опановувати трудові навички для практичної діяльності. За словами Ізмаїльського інспектора чотирикласного училища, користь від навчання ремеслу була величезною, адже « ... учень навчаючись в училищі і набуваючи знання в науках, одночасно навчається і ремеслам під керівництвом гарних майстрів, і позбавлений від морального нівечення і розбещення...» [3, арк. 103].

Важливою подією, не лише для губернського міста, а й регіону в цілому, стало відкриття на початку 70-х рр. фельдшерських шкіл. Основи медичної освіти можна було отримати у школі фельдшериць-акушерок при губернській земській лікарні й школі повивальних бабок і навчених доглядальниць при кишинівській єврейській лікарні.

Таким чином, продовж XIX ст. в бессарабському краї починає формуватися мережа початкових та середніх закладів освіти, які сприяли здобуттю елементарних знань, вмінню читати та писати. З другої половини XIX ст. усе активніше починає розвиватися жіноча та професійна освіта.

Список використаної літератури:

1. Балицький О.Ю. Становлення системи освітніх закладів в містах Бессарабії в першій половині XIX ст. // Наукові записки : Серія Історія. – 2015. – Вип. XXIII. – С. 139-144.
2. Куницкий П. Краткое статистическое описание Заднеэстрвской области, присоединённой к России по мирному трактату, заключённому с Портой Оттоманскою в Бухаресте, 1812 г. / Петр Куницкий. – СПб., 1813. – 30 с.
3. Комунальна установа «Ізмаїльський архів» Ф. 2. – Оп. 1. – Спр. 38. – 127 арк.
4. Юбилейный сборник города Кишинёва (1812-1912 гг.) / [Изд. Кишиневского Городского Общественного Управления]. – Кишинев : Тип. Бессарабского Губернского Правления, 1914. – Ч.І. – 206 с.

СЕКЦІЯ 3. РОЗВИТОК ПРАВОВОЇ СИСТЕМИ В КОНТЕКСТІ ГАРМОНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА ІЗ КОНТЕНТОМ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ПРАВА

Гончар Євгенія Сергіївна

Студентка

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник:

Філіпова Наталія Андріївна

викладач кафедри права

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО СТАТУСУ ТВОРЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ (ЯК ОБ'ЄКТУ ЦИВІЛЬНИХ ПРАВ)

Творчість завжди цінувалась та добре сприймалась у суспільстві. Завдяки творчості людство отримало значну кількість благ, тому що ця діяльність надихала людей та відкривала нові ідеї та можливості. У сучасному світі розвинуті країни заохочують людей до творчої діяльності, створюють необхідні умови та систему винагород за таку діяльність.

Конституція України приділяє творчості достатньо уваги, та забезпечує захист а підтримку останньої. У ст. 54 проголошено свободу наукової, художньої, літературної та технічної творчості. Крім цього, держава гарантує правовий захист авторських прав, інтелектуальної власності, моральних та матеріальних потреб, що постають у зв'язку із різними формами інтелектуальної діяльності [1]. Але законодавство не визначає вимоги до творчості для того, щоб вона могла бути повноцінним об'єктом прав. А це потрібно для того, щоб її творець міг здійснювати авторські та інші права стосовно свого плоду праці. У цьому і полягає завдання дослідження.

Творчість – це зосереджена та спрямована на досягнення певних результатів інтелектуальна діяльність. Результатом цієї діяльності є ідея чи предмет, які відрізняються новизною, оригінальністю, неповторністю та історичною унікальністю. Слід зазначити, що такий вид діяльності притаманний людині, оскільки передбачає творця – суб’єкта інтелектуальної діяльності, а їм може виступати лише людина [5, с. 330]. Окрім цього, творча діяльність властива кожному та проявляється в усіх сферах життя людини. Різноманітність професійної діяльності людини зумовлює багатоманітність і різновиди результатів творчої діяльності (Таблиця 1.).

Таблиця 1

Результати творчої роботи

№	Ознаки творчої діяльності	Характеристика
.	Творчий характер	– в результаті маємо отриманий результат, відповідно до якого складаються згадані правовідносини;
.	«Інтелектуальність» результату	– мається на увазі у широкому змісті цього поняття. Результат творчої діяльності не може віднести до сфери традиційної фізичної праці. Полягає у наявності так званої «ідеологічної» ознаки творчого результату.

Перелік охоронюваних державою творів міститься у ст. 8 ЗУ «Про авторське право і суміжні права» від 23 грудня 1993 року. У 2002 році цей список був розширений, та значно збільшився [3].

Усі види творчості умовно поділяють на духовні та наукові або науково-технічні. У іноземних правових системах має місце поділ творчості на літературно-художню та промисловою, але зміст цих двох груп ідентичний зазначеному [4, с. 25].

Слід зазначити, що поняття духовної творчості, як такої що, відповідає певному виду діяльності, з’явилося не так давно. Раніше це поняття носило лише релігійний зміст, та з часом набуло іншого характеру. Духовною є творчість гуманітарного характеру (мистецтво, літературна, архітектура, наукові твори та ін.). До науково-технічної творчості слід відносити

винаходи, створення корисних моделей та промислових зразків та ін. Проте у законодавстві будь-яка творчої діяльності класифікація взагалі відсутня.

Творчість є особливим видом діяльності, вона призводить до створення якісно нового результату, який виділяється неповторністю та оригінальністю, а якщо результатом виступають нові технології, то вона отримує ринкову цінність та привабливість впровадження у певному продукті.

Право власності, на отримані в результаті інтелектуальної або творчої діяльності блага, у міжнародному та національному праві та науці називають інтелектуальною власністю. Законодавець у ст. 419 ЦК України наголошує на тому, що поняття «право інтелектуальної власності» та поняття «право власності» не залежать одне від одного та не є тотожними. Тому наявність права інтелектуальної власності на певну річ не завжди передбачає і наявність права власності на річ та навпаки. Отже, якщо особа має авторське право на річ, яка їй не належить, то вона не може здійснювати щодо неї право власності [2].

Слід зауважити, немайнове право інтелектуальною власності на предмет, який створений на замовлення зберігається за творцем цього предмету, а майнове право належить замовнику та творцю на праві спільної власності.

Результати творчої діяльності стають об'єктами цивільних прав лише тоді, коли набувають матеріального втілення (наприклад картина або книга) або по-іншому набувають зовнішнього виразу в об'єктивній формі (фільм, фонограма, відеозапис). Тобто результат має бути доступним для сприйняття.

Отже результат творчої діяльності є доволі специфічним об'єктом цивільних прав, та може виступати їм лише у випадку набуття сприйнятної для третіх осіб форми.

Список використаної літератури:

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. Дата оновлення: 01.01.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-vr> (дата звернення: 30.04.2020).

2. Цивільний Кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV.
Дата оновлення: 28.04.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
(дата звернення: 03.05.2020).

3. Про авторське право та суміжні права: Закон України від 23.12.1993 р.
№ 3792-ХІІ. Дата оновлення: 04.11.2018 р.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>

4. Понікаров В. Д., Єрмоленко О. О., Медведєв І. А. Авторські права та інтелектуальна власність : підручник. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2008. С. 25.

5. Правова доктрина України: у 5 т. Т. 3. Доктрина приватного права:
Кузнєцова Н. С., Харитонов Є. О., Майданик Р. А. та ін.; за заг. ред. Н. С.
Кузнєцової. Харків: Право, 2013. 758 с.

Делігіоз Олена Вячеславівна

студентка

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник:

Щокіна Валентина Василівна

викладач кафедри права

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

ПОКАЗАННЯ СВІДКІВ ЯК МЕТОД ДОКАЗУВАННЯ

Засобами доказування, які є підставами заперечень та вимог сторін в цивільному процесі можуть бути письмові і речові докази, зокрема аудіо- і відеозаписи та висновки експертів. Але в більшості випадків найбільш дієвими і найбільш популярними засобами доказування виступають покази свідків.

Згідно ст. 69 ЦПК України, свідок – особа, якій відомі будь-які обставини, що мають відношення до справи. Свідком, для належного виконання своїх функцій, повинна бути особа, яка здатна правильно сприйняти обставини, які причетні до справи і давати правильні показання.

Потрібно розрізняти показання свідка, як докази і показання свідка, як засоби доказування.

Показання свідків як докази – це відомості про факти і самі фактичні дані, про які свідок повідомляє суд, а показання свідка як джерело, з якого суд отримує ці фактичні дані – це засіб доказування.

Отже, показання свідків як засоби доказування — це повідомлення про обставини, що входять до предмета доказування, тобто про юридичні факти складу вимог і заперечень сторін та інші обставини, що мають значення для справи, які повідомляються суду в установленому законом процесуальному порядку і формі, а можливість свідчення про факти, що мають значення для

справи, є підставою для визнання їх належними до справи і виклику свідків у судові засідання.

Свідок відрізняється від інших учасників процесу наступними особливостями: Свідок – це юридично незацікавлена особа. Особи, в яких зацікавленість носить юридичний характер, залучаються в процес як особи котрі беруть участь у справі (наприклад, позивач, відповідач, третя сторона та ін.). Інша зацікавленість особи не перешкоджає її допиту в суді як свідка. Законом не встановлений вік, з досягненням якого особа може бути допитана в суді як свідок. На свідка покладають два основні обов'язки: з'явитися в суд у призначений час, і дати правдиві показання про відомі йому обставини справи. Свідки повинні повідомляти суд про обставини, які сприймалися ними особисто. Але бувають випадки, коли суд допускає такі свідчення, про які свідок дізнався від інших осіб. В будь-якому випадку, свідок повинен знати і назвати джерело своєї обізнаності. Свідчення, які надає свідок без того, щоб назвати джерело своєї обізнаності, не матимуть сили засобу доказування.

Здатність свідка виступати учасником правовідносин не залежить від наявності у нього дієздатності. Показання можуть давати і малолітні, і неповнолітні, якщо не можна обійтися без притягнення їх до участі в процесі у справі і без їхніх свідчень. Але в такому випадку обов'язково враховується рівень їх розвитку і здатність правильно сприймати реальну дійсність. Слід розуміти, що не всі особи можуть бути допитані в якості свідків.

Осіб, які не можуть бути допитані в якості свідків можна поділити на дві категорії: Особи, які не здатні розуміти обставини та давати адекватні показання внаслідок своїх фізичних та психічних вад. До цієї групи відносять недієздатних осіб, а також осіб, які перебувають на обліку чи на лікуванні у психіатричному лікувальному закладі. Особи, що належать до цієї групи, не здатні реально і правильно сприймати обставини, що мають значення для справи, і не можуть дати показання через свої фізичні і психічні вади. Особи, які не можуть бути допитані як свідки внаслідок своїх службових обов'язків.

До другої групи, згідно зі ст. 71 ЦПК не підлягають допиту як свідки:

1) недієздатні фізичні особи, а також особи, які перебувають на обліку чи на лікуванні у психіатричному лікувальному закладі і не здатні через свої фізичні або психічні вади правильно сприймати обставини, що мають значення для справи, або давати показання;

2) особи, які за законом зобов'язані зберігати в таємниці відомості, що були довірені їм у зв'язку з наданням професійної правничої допомоги або послуг посередництва (медіації) під час проведення позасудового врегулювання спору, - про такі відомості;

3) священнослужителі - про відомості, одержані ними на сповіді віруючих;

4) судді та присяжні - про обставини обговорення в нарадчій кімнаті питань, що виникли під час ухвалення судового рішення, або про інформацію, що стала відома судді під час врегулювання спору за його участю;

5) інші особи, які не можуть бути допитані як свідки згідно із законом чи міжнародним договором, згода на обов'язковість якого надана Верховною Радою України, без їхньої згоди.

2. Особи, які мають дипломатичний імунітет, не можуть бути допитані як свідки без їхньої згоди, а представники дипломатичних представництв - без згоди дипломатичного представника.

Крім того, особа може відмовитися від надання показань щодо себе, членів сім'ї чи близьких родичів, повідомивши про причини відмови. Притягнення свідка до участі в процесі у справі можливе за ініціативою сторін, інших осіб, які беруть участь у справі. Суд, при оцінці і дослідженні показань свідків, повинен урахувати й те, що на повноту і об'єктивність свідчень можуть впливати не правові зв'язки між сторонами і свідками, наприклад товариські, родинні, моральні та психологічні фактори.

Тому перед допитом свідка потрібно встановити його особу, вік. Рід занять, відношення до даної справи і стосунки з сторонами, а лише після

цього попередити його про кримінальну відповідальність за статтями 384, 385 Кримінального кодексу України за дачу неправдивих показань і за відмову давати показання та привести його до присяги під розписку.

Але існує виняток, тобто відповідно до ст. 63 Конституції України особа не несе відповідальності за відмову давати показання щодо себе, членів сім'ї чи близьких родичів, коло яких визначається законом.

Повнота і об'єктивність показань свідків забезпечується також безпосередньою і усною формою допиту в судовому засіданні у тому самому складі суддів, який ухвалює рішення.

Кожний свідок має допитуватися окремо. Перед допитом свідка головуєчий встановлює його особу, вік, рід занять, місце проживання і стосунки із сторонами та іншими особами, які беруть участь у справі, роз'яснює його права і з'ясовує, чи не відмовляється свідок із встановлених законом підстав від давання показань. У разі, якщо свідок має законні підстави відмовитися від дачі показань, суд приймає дану відмову шляхом постановлення ухвали.

Поряд з цим, однією з найбільших проблем при допиті свідка є умисна або мимовільна недостовірність показань свідка. Люди можуть з різних міркувань перекручувати істину. І хоч свідки підлягають покаранню за неправдиві показання, випадки притягнення їх до відповідальності бувають досить рідко. Основним при лжесвідченні є те, що свідок, даючи показання, усвідомлює їх завіdomу неправдивість, невідповідність дійсності, протилежність істинні. Даючи такі показання, свідок намагається обманути суд, добитися прийняття необ'єктивного рішення. Такими діями він здійснює злочин і тому підлягає притягненню до кримінальної відповідальності. Проте неправда показань свідків не завжди є умисною. Буває, свідки при дачі показань просто помиляються. В такому випадку відповідальність за лжесвідчення особи не несуть.

Дослідивши показання свідків, можна зазначити, що вказаний засіб доказування характеризується такими основними ознаками як: свідок є

юридично незацікавленою особою; він є носієм відомостей про обставини, що мають значення для розгляду справи; закон не встановлює вік, з досягненням якого особа може бути допитана як свідок. У зв'язку з тим, що свідки в результаті збігу обставин або безпосередньо сприймають події, що є обставинами справи, або отримують ці відомості від інших осіб – їх показання є важливим засобом доказування.

Список використаної літератури:

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР.
Дата оновлення: 01.01.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр> (дата звернення: 30.04.2020).

2. Цивільний Кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV.
Дата оновлення: 28.04.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 03.05.2020).

Дімов Георгій Іванович

Студент

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник:

Щокіна Валентина Василівна

викладач кафедри права

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

ПРАВИЛА ТА ПОРЯДОК РОЗПОДІЛУ МАЙНА ПОДРУЖЖЯ

Відповідно до законодавства України процедура поділу майна можлива як при розлученні, так і в період шлюбу.

Стаття 69 Сімейного кодексу, розділу підлягає лише майно, що належить чоловікові і дружині на праві спільної сумісної власності, тобто придбане в шлюбі.

Статтею 61 Сімейного кодексу встановлено об'єкти права спільної сумісної власності подружжя. Відповідно до зазначеної статті, спільної власності можуть бути будь-які речі, за винятком тих, які виключені з цивільного обороту; заробітна плата, пенсія, стипендія, інші доходи, одержані одним із подружжя. А при укладенні договору в інтересах сім'ї, гроші та інше майно (в тому числі гонорар, виграш) є спільною сумісною власністю чоловіка і дружини.

Хоча в законодавстві не міститься конкретного списку всіх об'єктів, які можуть належати подружжю на праві спільної сумісної власності, проте в пункті 23 постанови Верховного Суду України № 11 від 21 грудня 2007 року «Про практику застосування судами законодавства при розгляді справ про право на шлюб, розірвання шлюбу, визнання його недійсним та поділ спільного майна подружжя» можна знайти примірний перелік такого майна: квартира, житлові та садові будинки; земельні ділянки та насадження на них; продуктивна і робоча худоба, засоби виробництва, транспортні засоби;

грошові кошти, акції та інші цінні папери, вклади в кредитні установи; страхова сума, страхове відшкодування, сплачені за рахунок спільних коштів подружжя; накоплені паї в житлово-будівельному, дачно-будівельному, гаражному кооперативі; грошові суми та майно по зобов'язальних правовідносинах; страхові платежі, які були повернуті при достроковому розірванні договору страхування або які міг би одержати один із подружжя в разі дострокового розірвання такого договору на час фактичного припинення шлюбу.

Крім того, у спільній власності подружжя знаходяться речі для професійних занять (музичні інструменти, оргтехніка, лікарське обладнання тощо), придбані за час шлюбу для одного з них; речі побутового призначення (холодильник, пральна і посудомийна машина, пилосос, СВЧ і т.п.); предмети духовного розвитку (книги, картини, телевізор, відеотехніка і т.д.); цінні речі (золото, ювелірні вироби, дорогоцінні камені, діаманти).

Майно, що належить одному з подружжя на праві особистої приватної власності, поділу не підлягає. Відповідно до ст. 57 Сімейного кодексу приватною власністю дружини або чоловіка є: майно, придбане до шлюбу; майно, придбане за час шлюбу, але за особисті кошти; майно, придбане на підставі договору дарування або в порядку спадкування.

Крім того, особистою приватною власністю дружини та чоловіка є речі індивідуального користування (навіть якщо вони були придбані за рахунок спільних коштів); премії, нагороди за особисті заслуги; грошові кошти, отримані як відшкодування за втрату (пошкодження) особистих речей, а також компенсація моральної шкоди; страхові суми, одержані за обов'язковим особистим страхуванням, а також за добровільним особистим страхуванням (при використанні особистих коштів).

У зв'язку з фактичним припиненням шлюбних відносин, суд може визнати особистою приватною власністю дружини, чоловіка майно, набуте ними за час їхнього окремого проживання.

Також, при придбанні подружжям майна не тільки за загальні, а й особисті кошти, частка в цьому майні, відповідно до розміру особистого внеску, є приватною власністю чоловіка, дружини.

Процедура розділу спільної квартири або будинку досить клопітка і має безліч нюансів, що впливають на результат судового розгляду.

При цьому слід пам'ятати, що діти не можуть претендувати на квартиру при її розділі, якщо вона знаходиться у власності одного або обох батьків. Це обумовлено статтею 173 Сімейного кодексу, згідно з якою майно дітей і батьків є роздільним. Іншими словами, частка дитини в майні відсутня.

Розділ квартири або будинку, придбаного в кредит здійснюється в рівних частинах між чоловіком і дружиною. Однак, слід пам'ятати, що кредитний договір, підписаний за згодою другого з подружжя, вважається укладеним в інтересах сім'ї, і тягне за собою солідарну відповідальність подружжя за його виконання, в тому числі щодо повернення кредитних коштів.

Поділ землі між колишнім подружжям багато в чому залежить від його розміру, кількості власників, прав власності на нього, а також інших техніко-юридичних умов.

Якщо немає можливості поділити земельну ділянку в натурі (тобто шляхом виділення частки), чоловік і дружина можуть вирішити питання самостійно (укласти договір) або звернутися до суду.

Також, способом вирішення проблеми, є продаж земельної ділянки з подальшим розділом отриманих грошей.

Крім того, один з подружжя може відмовитися від своєї частки у праві спільної сумісної власності на землю і отримати грошову компенсацію.

Оскільки машина є неподільною річчю при розділі майна, відповідно до ч. 2 ст. 71 Сімейного кодексу, вона буде присуджена одному з подружжя.

Як правило, суд приймає рішення на користь того з подружжя, на кого зареєстрований автомобіль, хто ним керує і здійснює технічне

обслуговування. Втім, реєстрація машини на чоловіка або дружину не дає їм переважного права на неї, так як вони мають рівні права на володіння, користування і розпорядження спільним майном.

У судовій практиці є випадки передачі автомобіля другого з подружжя, виходячи його інтересів або інтересів дітей.

Кредити є невід'ємною частиною сучасного життя і нерідко до моменту розірвання шлюбу подружжя обростають не лише спільним майном, але і боргами. Законодавство відносить боргові зобов'язання, взяті в період шлюбу, до загального майна подружжя і, як наслідок, виробляє їх розділ за тими ж правилами, що діють при розподілі решти майна.

Домовитися про розподіл боргів – найпростіший і недорогий спосіб. На жаль, він не завжди можливий і тоді виникає необхідність судового вирішення спору. При розгляді подібних справ, суд, в першу чергу, повинен встановити, на які цілі пішли кредитні кошти.

Таким чином, чоловік, який не бажає поодиноці виплачувати борг, взятий на сімейні потреби, повинен довести, що взяті в кредит гроші були витрачені не на особисті цілі.

Товариство з обмеженою відповідальністю (або його частина), засноване одним із подружжя є окремим об'єктом права спільної сумісної власності подружжя. В який входять всі види майна, включаючи внесок в статутний капітал і майно, виділене з їх спільної сумісної власності.

Таким чином, статутний капітал і майно приватного підприємства, сформовані за рахунок спільної сумісної власності подружжя, є об'єктом їх спільної сумісної власності. Отже, підлягає розподілу відповідно до закону.

Існує два варіанти розподілу майна: добровільний і примусовий. В добровільному порядку розділ майна між подружжям здійснюється за угодою між ними, шляхом укладення договору про розподіл майна або відповідно до пунктів шлюбного контракту, якщо такий був підписаний.

Примусовий порядок поділу майна має на увазі звернення до суду з позовною заявою про розподіл майна.

У відповідності з сімейним законодавством і Цивільним кодексом чоловік і дружина мають право укласти між собою договір про поділ нерухомого майна. Подібна угода дає подружжю можливість в позасудовому порядку вирішити спірні питання майна, а також самостійно визначити частки в нерухомості.

Оформлення угоди про добровільний розподіл майна повинно здійснюватися з урахуванням законодавства, яке регулює порядок реєстрації нерухомості.

Договір про поділ нерухомого майна, що перебуває у спільній частковій власності, укладається у письмовій формі і підлягає нотаріальному посвідченню (ст. 367 Цивільного кодексу).

При поділі спільно нажитого майна, частки подружжя є рівними, якщо інше не було визначено домовленістю між ними або шлюбним договором (ст. 70 Сімейного кодексу).

Тим не менше, принцип рівності часток подружжя в судовому порядку може бути переглянутий, в слідстві чого кількість майна чоловіка, дружини може бути зменшено або збільшено.

Підставою для винесення судового рішення про зменшення частки майна є обставини, що мають істотне значення, особливо якщо один з подружжя не дбав про матеріальне забезпечення сім'ї, приховав, знищив чи пошкодив спільне майно, витрачав його на шкоду інтересам сім'ї.

При цьому частка майна дружини, чоловіка може бути збільшена при проживанні з нею, ним дітей, а також непрацездатних повнолітніх синів, дочок (якщо розмір аліментів, одержуваних на забезпечення фізичного, духовного розвитку та лікування дітей є недостатнім).

Розподіл майна між подружжям, що не розірвали шлюб, не обмежена часовими рамками і може здійснюватися в будь-який час.

А ось до вимоги про поділ спільної сумісної власності, заявленої після розлучення, застосовується позовна давність у три роки, яка обчислюється з

дня, коли один із співвласників дізнався або міг дізнатися про порушення свого права власності.

Список використаної літератури:

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР.
Дата оновлення: 01.01.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр> (дата звернення: 30.04.2020).

2. Цивільний Кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV.
Дата оновлення: 28.04.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 03.05.2020).

Шаров Євген Віталійович

Студент

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник:

Стрілець Галина Олександрівна

викладач кафедри права

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»,

кандидат юридичних наук

ПОНЯТТЯ, ПРИНЦИПИ І ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУДОВО- ЕКСПЕРТНИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ

Мета судово-експертної діяльності визначається як забезпечення експертів спеціальними знаннями, вміннями і навичками судочинства та використання доказів для виявлення, запобігання, розкриття і розслідування злочинів.

Завданнями судово-експертної діяльності є: надати визначення судово-експертної діяльності, як науки про право, окреслити основні принципи судово-експертної діяльності, охарактеризувати особливості діяльності судових експертів, надати засоби щодо удосконалення діяльності судово-експертних установ.

До суб'єктів судово-експертної діяльності належать державні спеціалізовані установи, крім того судові експерти, які не є співробітниками зазначених органів.

Об'єктами судово-експертної діяльності вважаються: матеріальний об'єкт, який несе інформацію, необхідну для вирішення експертного завдання; науково-технічні ресурси і способи, які застосовують при слідчих діях і оперативно-пошукових заходах; науково-методичні питання в сфері

кримінального процесу, криміналістики, судової експертизи; проблеми підготовки експертів-криміналістів і професіоналів.

До предмету діяльності належать: проведення наукових досліджень у сфері кримінального процесу, криміналістики, судової експертизи; проведення науково-методичних досліджень; організація і керівництво судово-експертними установами; підбір, навчання (стажування), професійна підготовка і поліпшення кваліфікації працівників установ.

Судово-експертна діяльність – це, в першу чергу, регламентована правом діяльність судово-експертних органів, спрямована на здійснення незалежних судових експертиз шляхом справедливого, багатостороннього і абсолютного дослідження з дотриманням нинішніх досягнень науки і техніки (судово-експертна практика), а також організація роботи судово-експертних установ у цілому і їхніх структурних підрозділів; введення в судово-експертні проекти сучасних методів вивчення, сучасних методик, забезпечення їх застосування; підбір, підготовка судово-експертних співробітників та ознайомлення працівників правоохоронних органів з передовими здібностями судових експертиз.

Судово-експертна діяльність як сукупність процесуальних і організаційних операцій пов'язана з проведенням судових експертиз. Відповідно до ст. 3 Закону України «Про судову експертизу» судово-експертна діяльність базується на принципах законності, дотримання прав і свобод особи і громадянина, прав юридичної особи, самостійності експерта, об'єктивності і всебічності його аналізів, проведених з дотриманням нинішніх досягнень науки і техніки[8].

Законність – головний принцип права, який встановлює інші його положення і принципи. Принцип законності в судово-експертній діяльності має ряд нюансів: забезпечення і охорона прав і свобод громадян при здійсненні державою судово-експертної діяльності як з боку самих судово-експертних органів, так і офіційних осіб-судових фахівців, які функціонують

в цих установах; в організаційному плані порядок законності означає регламентацію діяльності судово-експертних органів [10, с. 311].

Самостійність експерта слід мати на увазі як відсутність його залежності від суб'єкта, що призначив судову експертизу в кримінальному, цивільному процесі і справі про адміністративне правопорушення. Імовірність відкликання експерта у випадках, коли встановлено його інтерес в справі, є підкріпленням цього принципу. Судовий експерт незалежний в підборі методів і засобів експертного вивчення.

Принцип повноти і об'єктивності при проведенні експертних досліджень теж вважається важливим принципом для реалізації правосуддя. Експерт після вивчення речових об'єктів, що включають інформацію про обставини справи, має право вказувати у висновку експерта на виявлені в ході проведення судової експертизи дані, що мають значення для справи і з приводу яких йому не були поставлені питання (п. 2 ст. 13 Закону України «Про судову експертизу»)[8].

Експерт надає справедливий висновок, виходячи з результатів виконаних багатосторонніх і абсолютних досліджень у відповідності зі своїми спеціалізованими знаннями з застосуванням нинішніх досягнень науки і техніки. Неупередженість експерта і, відповідно, об'єктивність його рішення можлива лише за умови його процесуальної і індивідуальної незалежності.

Всебічність і цілісність дослідження об'єднані з необхідністю вирішення питань, поставлених експерту, з дослідженням всіх об'єктів, представлених в експертизу, із застосуванням усіх існуючих, апробованих рекомендованих з метою практичного застосування методик експертного дослідження матеріальних доказів.

Об'єктивність експертного дослідження полягає в тому, то що експерт не сполучений в своєму дослідженні тільки з версіями розслідування, а встановлює за допомогою спеціальних знань всі обставини справи в межах інформації, яку містять досліджувані предмети [14, с. 289].

Експертна діяльність як тип юридичної діяльності, має свої особливості. До них належать: 1) правовий характер діяльності судового експерта; 2) відносна незалежність експерта у визначенні та підборі методів вивчення, технічних прийомів і засобів при проведенні досліджень. Виконуючи професійну діяльність, експерт в ході дослідження зобов'язаний проявляти ініціативу, він здатний вийти за межі завдань, зазначених слідчим органом або судом, вирішити ті питання, щодо яких йому не були поставлені завдання, однак вони важливі для справи; 3) Дослідницький характер, так як робота експерта – незалежний аналіз проблеми, пізнання істини. Будь-який об'єкт дослідження вимагає новітніх методів і прийомів вивчення. Чим більше у фахівця знань, умінь, навичок, прийомів і способів, творчого та індивідуального підходу до вирішення поставлених питань, тим вище його кваліфікація і професіоналізм. Ці суб'єктивні ознаки експерта визначають його авторитетність [15, с. 119]; 4) Конструктивний характер, так як будь-яке злочинне діяння спричиняє виникнення явищ, згідно з якими можливо сформулювати уявлення про саму подію злочину; 5) Верифікованість (перевірюваність). Висновок експерта як ресурс доказів підлягає оцінці слідчого і суду; 6) Співвідношення індивідуальності і колегіальності. Експерт, який працює в колективі, об'єднаному єдиною проблемою, має свої цілі, яких він досягає, докладаючи особистих старань, але при цьому дослухається до думки інших експертів [12, с. 119]; 7) Суспільно-психологічна атмосфера, викликана зацікавленістю до підсумків діяльності судового експерта.

Одним із важливих засобів удосконалення діяльності експертно-судових установ є підвищення професійної майстерності судових експертів, розробка основ професійного відбору, підвищення ефективності підготовки експертів, а також забезпечення контролю і самоконтролю рівня професійної підготовленості співробітників судово-експертних установ.

Відповідно до ст. 8 Закону України «Про судову експертизу» створено Координаційну Раду з проблем судової експертизи [8]. Координація

організаційної і наукової роботи потребує створення Реєстру сертифікованих експертних методик з міжвідомчою координацією. Починаючи з 1996 р. в Російській Федерації створено переліки й паспорти близько 300 науково-експертних методик, їх реквізити (сукупність даних, що її засвідчують) і структуру (сукупність основних станів її реалізації). В Україні робота щодо формування Реєстру атестованих (сертифікованих) судово-експертних методик розпочалася нещодавно й проводиться секцією з теоретичних, загально-методичних та організаційних питань судової експертизи Науково-консультативної і методичної ради з проблем судової експертизи. Тому 02 липня 2008 р. була прийнята Постанова Кабінету Міністрів України № 595-[2008-п](#) «Про затвердження Порядку атестації та державної реєстрації методик проведення судових експертиз», яка передбачає: 1) затвердити Порядок атестації та державної реєстрації методик проведення судових експертиз; 2) МЮ розробити і затвердити протягом 3-х місяців Порядок введення Реєстру методик проведення судових експертиз; 3) установити, що раніше впровадженні в експертну практику методики, вважаються такими, що пройшли атестацію, та підлягають державній реєстрації [6].

Список використаної літератури:

1. [Конституція України](#): Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. Дата оновлення: 01.01.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-vr/ed20200101> (дата звернення: 18.05.2020).

2. [Кримінальний кодекс України](#): Закон України від 05.04.2001 № 2341-III. Дата оновлення: 28.04.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14/ed20010405> (дата звернення: 18.05.2020).

3. [Кримінальний процесуальний кодекс України](#): Закон України від 18.04.2010 № 4651-VI. Дата оновлення: 28.04.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4651-17/ed20100418> (дата звернення: 18.05.2020).

4. Про державну службу: Закон України від 10.12.2015 № 889-VIII. Дата оновлення: 18.04.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/889-19/ed20200418>(дата звернення: 18.05.2020).

5. Про забезпечення безпеки осіб, які беруть участь у кримінальному судочинстві: Закон України від 23.12.1993 № 3782-XII. Дата оновлення: 01.01.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3782-12/ed20200101>(дата звернення: 19.05.2020).

6. Про затвердження Порядку атестації та державної реєстрації методик проведення судових експертиз: Постанова Кабінету Міністрів України від 02.07.2008 № 595-2008-п. Дата оновлення: 06.05.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/595-2008-п/ed20200506>(дата звернення: 19.05.2020).

7. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 26.11.2015 № 848-VIII. Дата оновлення: 19.04.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19/ed20200419>(дата звернення: 19.05.2020).

8. Про судову експертизу: Закон України від 25.02.1994 № 4038-XII. Дата оновлення: 20.03.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4038-12/ed20200320>(дата звернення: 18.05.2020).

9. Бычкова С. Ф. Становление и тенденции развития науки о судебной экспертизе. Алма-Аты, 1994. 165 с.

10. Головченко Л. М., Лозовий А. І., Сімакова-Єфремян Е. Б. Основи судової експертизи: навчальний посібник для фахівців, які мають намір отримати або підтвердити кваліфікацію судового експерта. Харків: Право, 2016. 928 с.

11. Грошевий Ю. М., Цимбал М. Л., Сімакова Е. Б. Судова експертиза: нормативно-правове регулювання та наукові коментарі: навч.-дов. посіб. Харків: Одиссей, 2004. 448 с.

12. Клименко Н. І. Інтеграційна функція експертології. Теорія та практика судової експертизи і криміналістики: зб. наук.-практ. матеріалів. Харків: Право, 2006. С. 117-124.

13. Сегай М. Я. Судова експертологія – наука про судово-експертну діяльність: Вісник Академії правових наук України. Харків: Право, 2003. С. 740-762.

14. Сімакова-Єфремян Е. Б. Комплексні судово-експертні дослідження: теорія та практика: монографія. Харків: Право, 2016. 456 с.

15. Теорія та практика судової експертизи і криміналістики : збірник наукових праць / за ред. О. М. Ключова, В. Ю. Шепітько. Харків: Право, 2016. 500 с.

16. Шерстюк В. М. Організаційно-правові та морально-психологічні засади судово-експертної діяльності: монографія. Сімферополь: ДІАЙП, 2008р. 189 с.

Бондаренко Дарья Вікторівна

Студентка

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Науковий керівник:

Кулава Марія Костянтинівна

викладач кафедри права

Придунайської філії ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ АДМІНІСТРАТИВНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА КЕРУВАННЯ ВОДНИМ ТРАНСПОРТОМ У СТАНІ СП'ЯНІННЯ

Однією з найбільш актуальних і небезпечних проблем сучасної України є поширення вживання алкоголю, наркотиків та деяких лікарських препаратів під час керування водним транспортом.

Ступінь сп'яніння при вчиненні адміністративних правопорушень буває різним. Нерідко особи, що скоїли правопорушення у стані сильного сп'яніння, посилаються на те, що вони не пам'ятають моменту скоєння правопорушення, не усвідомлювали на момент учинення характеру своїх дій [7, с. 117].

А.А. Габіані зазначав, що в більшості випадків суб'єкт адміністративного правопорушення знаходячись в глибокому сп'янінні, все ж таки зберігає певну здатність керувати своїми вчинками [1; 3, с. 56].

Як зазначає Я.М. Калашник, притягнення до адміністративної відповідальності в таких випадках цілком правильно обумовлюється тим, що людина, напиваючись, знає, що в результаті сильного сп'яніння вона може втратити контроль над своїми діями, проте, знаючи це, вона все ж напивається до такого ступеня, коли не розуміє того, що робить [4, с.123].

Стан сп'яніння може бути наслідком вживання таких засобів:

– опіати (опій, морфін, героїн, кодеїн, ме-ISSN 1995-6134862тадон, трамалгін та ін.);

- стимулятори (кокаїн, крэк, амфетаміни, МДМА («екстазі»), метиламфетамін («ЛД»), нікотин, кофеїн та ін.);
- депресанти (заспокійливі снодійні препарати) (барбітурати, седативні речовини та ін.);
- наркотики, які одержують з рослин роду конопель (марихуана, гашиш, гашишна олія);
- галюциногени (ЛСД (діетиламін лізергинової кислоти), галюциногенні гриби, фенетиламін (DOB), 2С-В, DMT (диметилтриптамін), айяхуаска та ін.);
- прекуртори та розчинники (ефедрин, ацетон, етиловий ефір, калію перманганат, бензин та ін.).

Кожна із зазначених груп наркотичних та психотропних засобів володіє, тільки їй, властивою дією на центральну нервову систему, що може проявлятися в різних властивостях (ефектах) організму людини.

Зокрема дія наркотиків може проявлятися як, через заспокоєння нервової системи, так й через її збудження [6 с. 140].

Керування водним транспортом у нетверезому стані та покарання за нього визначається ст. 130 Кодексу про адміністративні правопорушення. За таке правопорушення передбачені штрафні санкції або ж позбавлення права керувати плавучими засобами на певний строк, або громадські роботи на строк від сорока до шістдесяти годин, або адміністративний арештсроком від десяти до п'ятнадцяти діб.

Згідно ст. 266 КУпАП встановлено такі види огляду на стан сп'яніння: залежно від виду сп'яніння, з метою встановлення якого такий огляд проводиться: алкогольне сп'яніння; наркотичне чи інше сп'яніння або щодо перебування під впливом лікарських препаратів, що знижують її увагу та швидкість реакції.

залежно від місця огляду: на місці зупинки з використанням спеціальних технічних засобів поліцейським у присутності двох свідків ; в закладах охорони здоров'я, перелік яких затверджується управліннями охорони

здоров'я місцевих державних адміністрацій, не пізніше двох годин з моменту встановлення підстав для його здійснення за наявності виключного переліку обставин, а саме у разі: незгоди водія (судноводія) на проведення огляду на стан алкогольного, наркотичного чи іншого сп'яніння або щодо перебування під впливом лікарських препаратів, що знижують його увагу та швидкість реакції, поліцейським з використанням спеціальних технічних засобів; незгоди водія з результатами огляду, проведеного поліцейським на місці з використанням спеціальних технічних засобів [1].

Слід зауважити, що за вимогами ст. 266 КУпАП особи, які керують транспортними засобами, річковими або маломірними суднами і щодо яких є підстави вважати, що вони перебувають у стані алкогольного, наркотичного чи іншого сп'яніння або під впливом лікарських препаратів, що знижують їх увагу та швидкість реакції (далі за текстом – стан сп'яніння), підлягають відстороненню від керування цими транспортними засобами, річковими або маломірними суднами; оглядові на стан алкогольного, наркотичного чи іншого сп'яніння або щодо перебування під впливом лікарських препаратів, що знижують їх увагу та швидкість реакції.

За ч.1 ст. 266 КУпАП правовою підставою для проведення огляду водія на стан сп'яніння є наявність обґрунтованої підозри у співробітників поліції, що водій перебуває у стані сп'яніння [8 с. 91].

Ознаками алкогольного сп'яніння (п.3 розділу II Інструкції про порядок виявлення у водіїв транспортних засобів ознак алкогольного, наркотичного чи іншого сп'яніння або перебування під впливом лікарських препаратів, що знижують увагу та швидкість реакції) є: запах алкоголю з порожнини рота; порушення координації рухів; порушення мови; виражене тремтіння пальців рук; різка зміна забарвлення шкірного покриву обличчя; поведінка, що не відповідає обстановці [2].

Ознаками наркотичного чи іншого сп'яніння (п.4 розділу II вказаної Інструкції) є: наявність однієї чи декількох ознак стану алкогольного сп'яніння (крім запаху алкоголю з порожнини рота); звужені чи дуже

розширені зіниці, які не реагують на світло; сповільненість або навпаки підвищена жвавість чи рухливість ходи, мови; почервоніння обличчя або неприродна блідість [2].

Огляд водія на стан сп'яніння на місці зупинки починається з моменту залучення двох свідків, оскільки всі дії, визначені законодавством та направлені на встановлення чи спростування стану сп'яніння поліцейським за вимогами ч.2 ст. 266 КУпАП мають відбуватися виключно у присутності свідків, недотримання чогов силу ч.5 ст. 266 КУпАП призводить до недійсності такого огляду [9, с. 79].

Кримінальна відповідальність за водіння в нетверезому стані, що мала почати діяти із 1 січня, відтермінується до 1 липня 2020 року.

Таким чином, на даний час водіння у нетверезому стані залишається адміністративним правопорушенням та тягне за собою грошовий штраф з позбавленням права керування на певний період.

Зазначимо, що у Кримінальному кодексі з'явилася нова стаття 286-1, відповідно до якої за керування у нетверезому стані має бути передбачена кримінальна відповідальність. Покарання за цією статтею мало би поширюватись також на водіїв, які відмовляються проходити медогляд на стан алкогольного та наркотичного сп'яніння.

Отже, проаналізувавши все вищезазначене, можна зробити висновок, що користування водними об'єктами для плавання на маломірних суднах передбачає безумовно охорону людського життя на воді, безпеку судноплавства та охорону довкілля. А користування транспортним засобом у стані сп'яніння може бути підставою для завдання шкоди майну та життю та здоров'ю як інших осіб, так власне і для самого водія.

Список використаної літератури:

1. Кодекс України про адміністративні правопорушення: Закон України від 07.12.1984 № 8073-X. Дата оновлення: 28.04.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10> (дата звернення: 11.05.2020).

2. Про затвердження Інструкції про порядок виявлення у водіїв транспортних засобів ознак алкогольного, наркотичного чи іншого сп'яніння або перебування під впливом лікарських препаратів, що знижують увагу та швидкість реакції: Наказ від 09.11.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1413-15> (дата звернення: 18.05.2020).

3. Габиани А. А. Адміністративная ответственность за преступления, совершенные в состоянии опьянения / А. А. Габиани. – Тбилиси : Менцииреба, 2010. – 160 с.

4. Калашник Я. М. Медицинская и административно-правовая оценка состояния алкогольного опьянения / Я. М. Калашник // Право. – 2008. – № 10.

5. Про внесення змін до Кодексу України про адміністративні правопорушення щодо посилення відповідальності за керування транспортними засобами у стані алкогольного, наркотичного чи іншого сп'яніння або під впливом лікарських препаратів, що знижують увагу та швидкість реакції. Закон України від 7 липня 2016 року № 1446-VIII / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України. 2016. № 33

6. Правила користування водними об'єктами для плавання на маломірних суднах Одеської області URL: <http://oblrada.odessa.gov.ua/wp-content/uploads/ПРОЕКТ-RISHENNYA-PRAVYLA-KORYSTUVANNYA-VODNYMU-OB-YEKTAMY.pdf>

7. Сахаров А. Б. Поняття, види та правове значення стану сп'яніння – М. : Госюриздат. 2009. – 279 с.

8. Філіппов А.В. Системний підхід до посилення відповідальності за керування транспортними засобами у стані сп'яніння. Правова держава. 2017. № 25. С. 90–95.

9. Філіппов А.В. Необхідність системного підходу до посилення адміністративних стягнень за правопорушення в галузі транспорту. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Юридичні науки». 2017. Том 3, № 1. С. 78–81.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ ЄВРОРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА.....	3
Кучеренко Ю.О., науковий керівник Боденчук С.В.	
ВІТЧИЗНЯНА І МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ СКЛАДАННЯ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА.....	3
Кирилова С.П., науковий керівник Боденчук Л.Б.	
УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ ОПТОВО-РОЗДРІБНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	9
Сакара В.В., науковий керівник Мурашко І.С.	
МОДЕЛІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ТА КРИТЕРІЇ ЇЇ ПРИЙНЯТТЯ...	17
Олейнік О.В., науковий керівник Боденчук Л.Б.	
ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ.....	21
Везенкова О.В., науковий керівник Ліганенко І.В.	
АНАЛІЗ ФЕНОМЕНА «КУПІВЕЛЬНИЙ ДОСВІД».....	25
Усачова К.Р., науковий керівник Боденчук С.В.	
УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ОСНОВНИМ БІЗНЕС-ПРОЦЕСОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	30
Юревич О.І., науковий керівник Боденчук Л.Б.	
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.	34
Гончарова О. О., науковий керівник Ліганенко І.В.	
РОЛЬ ОСВІТИ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ.....	40
Татарова М.Г., науковий керівник Боденчук С.В.	
ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	44
Мошев В.А., науковий керівник Мурашко І.С.	
ФЕНОМЕН МАЛОЇ ГРУПИ.....	49

Стойнова М.Г., науковий керівник Боденчук Л.Б.	
ЗАСТОСУВАННЯ SMART-ТЕХНОЛОГІЙ: ОЦІНКА ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ.....	55
Михайлова К., науковий керівник Ліганенко І.В.	
МОДЕЛЬ ІДЕАЛЬНОГО КЕРІВНИКА.....	61
Нєнова О., науковий керівник Мурашко І.С.	
МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО – САМОСТІЙНИЙ ГОСПОДАРЮЮЧИЙ СУБ'ЄКТ.....	67
Тодорова Г., науковий керівник Боденчук Л.Б.	
СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ БІЗНЕС-ТРЕНІНГУ ДЛЯ ПЕРСОНАЛУ В ОРГАНІЗАЦІЇ.....	73
Чернова Л.А., науковий керівник Боденчук С.В.	
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	79
СЕКЦІЯ 2.	
МОДЕРНІЗАЦІЯ ВИЩОЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ОСВІТИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПРОЦЕСУ ІНТЕГРАЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ОСВІТНІЙ ПРОСТІР.....	84
Левченко А.Б., науковий керівник Балицький О.Ю.	
БІБЛІОТЕКИ В ОСВІТНЬОМУ ПРОСТОРИ БЕССАРАБСЬКИХ МІСТ ХІХ – ПОЧАТКУ ХХ СТ.....	84
Тукусер Ю.Ю., науковий керівник Балицький О.Ю.	
ОСВІТА В БЕССАРАБІЇ В ХІХ СТ.....	89
СЕКЦІЯ 3.	
РОЗВИТОК ПРАВОВОЇ СИСТЕМИ В КОНТЕКСТІ ГАРМОНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА ІЗ КОНТЕНТОМ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ПРАВА.....	89
Гончар Є.С., науковий керівник Філіпова Н.А.	
ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО СТАТУСУ ТВОРЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ (ЯК ОБ'ЄКТУ ЦИВІЛЬНИХ ПРАВ).....	94

Делігіоз О.В., науковий керівник Щокіна В.В.	
ПОКАЗАННЯ СВДКІВ ЯК МЕТОД ДОКАЗУВАННЯ.....	98
Дімов Г.І., науковий керівник Щокіна В.В.	
ПРАВИЛА ТА ПОРЯДОК РОЗПОДІЛУ МАЙНА ПОДРУЖЖЯ.....	103
Шаров Є.В., науковий керівник Стрілець Г.О.	
ПОНЯТТЯ, ПРИНЦИПИ І ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУДОВО- ЕКСПЕРТНИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	109
Бондаренко Д. В., науковий керівник Кулава М.К.	
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ АДМІНІСТРАТИВНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА КЕРУВАННЯ ВОДНИМ ТРАНСПОРТОМ У СТАНІ СП'ЯНІННЯ.....	116