

парадокс..., оскільки протиріччя і парадокси сприяють творчій напрузі. Це, в свою чергу, призводить до активної інтелектуальної роботи, виникають нові ідеї. При цьому важливо для викладача забезпечити функціонування різних думок, бажано - протилежних. Треба обов'язково зважати на те, що прийнятий у результаті обговорення висновок (як усім здається - правильний), може бути неправильним для інших умов, іншої ситуації. Цю іншу ситуацію бажано змодельовати і розглянути. Як приклад різних ситуацій: змагання з боксу і звичайна побутова бійка. Відношення до цих подій – різні і різна оцінка результатів.

Одна з методик розгляду проблемних тем - гіпотетичний підхід: висувуються гіпотези, а приймається та з них, яка буде доведена і з якою погодяться всі студенти. Якщо згоди не буде, арбітром повинен виступити викладач. Толерантно.

Для забезпечення інтелектуального розвитку студентів у процесі навчання викладач повинен:

- володіти мистецтвом імпровізації;
- мати визначені якості: любити студентів і поважати їх; володіти потужним абстрактним мисленням; бути здатним приймати протилежності; володіти високою емоційною стійкістю у складних ситуаціях; поважати факти і прагнути дати їм інтерпретацію і значення у широкому контексті; допускати невизначеність, двозначність і керований конфлікт; позитивно сприймати несподівані, незаплановані події; мати впевненість у собі і у тому, що він робить, незалежно від результату;
- вміти на рівні експромту формулювати протилежні погляди і створювати нові значення;
- вміти стимулювати формулювання гнучких різновидів точок зору;
- не бути консерватором у сприйнятті, оскільки така властивість не пропускає нові ідеї і блокує свідомість.

Таким чином, для забезпечення інтелектуального розвитку студентів у процесі навчання необхідно розробити систему подання матеріалу (з кожного предмету), в якій передбачити виявлення парадоксальних ситуацій і розв'язання їх (за схемою: парадигма – парадокс - нова парадигма - новий парадокс -...).

Література

1. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в 21 веке / П.Ф. Друкер; [пер. с англ.]. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. - 272 с.
2. Друкер П. Ф. Энциклопедия менеджмента / П.Ф. Друкер; [пер. с англ.]. - М.: Издательский дом "Вильямс", 2004. — 432 с.
3. Робинсон Кен. Образование против таланта / К. Робинсон; [пер. с англ.]. Макаровой Н. – М.: Изд. «Манн, Иванов и Фербер», изд. «Эксмо», 2013. - 321с.
4. Фридман Т.Л. Плоский мир. Краткая история XXI века / Т.Л. Фридман; [пер. с англ.] - М.: «АСТ», 2007. – 608с.
5. Robinson Ken. Finding Your Element: How to Discover Your Talents and Passions and Transform Your Life / Ken. Robinson, Aronica Lou. - Paperback – May 27, 2014.

Полтавець М.М., викл., Катюжанська Л., студ. гр. ЕП-15М
Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ

З кожним роком наш світ стає все більш віртуальним. Одним з головних чинників цього процесу є проникнення глобальної мережі Інтернет у всі сфери життя і діяльності людини. З кожним днем, все більше людей в світі стають учасниками електронної комерції. Зараз, приблизно, 17 мільйонів українців щорічно роблять покупки в Інтернеті, а обсяг українського Інтернет-ринку досяг позначки у \$2 млрд. на рік. Незважаючи на ці

досягнення, за підсумками оцінки умов розвитку електронної комерції, Україна в світовому рейтингу зайняла лише 58 місце серед 130 країн, розташувавшись між Домініканською республікою та Вірменією. Позиції в рейтингу визначалися аналітиками ООН на підставі індексу проникнення e-commerce, який залежав від чотирьох показників: використання Інтернету, рівня безпеки, поширення кредитних карток, якості поштових служб. Одною з головних причин такого стану справ, на нашу думку, є недосконалість правового забезпечення електронної комерції в Україні. Хоча Типовий закон ЮНСІТРАЛ про електронну торгівлю і відповідна Директива ЄС були розроблені ще в 2000 році, Закон України “Про електронну комерцію” за № 675-VIII набрав чинності лише 30 вересня 2015 року [1].

Цей Закон визначає організаційно-правові засади діяльності у сфері електронної комерції в Україні, встановлює порядок вчинення електронних правочинів із застосуванням інформаційно-телекомунікаційних систем та визначає права і обов’язки учасників відносин у сфері електронної комерції.

Аналіз відгуків фахівців свідчить про те, що переважна більшість осіб, які висловили свою думку з приводу зазначеного закону переконані, що його прийняття є надзвичайно прогресивним, оскільки, нарешті, держава намагається врегулювати відносини в онлайн-комерції, у тому числі інтернет-торгівлі, та використання електронних грошей. При цьому, основна мета закону – визнати електронні угоди нарівні з укладеними в письмовій формі. Але експерти визнають, що даний законодавчий акт прийнятий більше не для того, щоб регулювати відносини на ринку, а для того, щоб наздогнати те, що ринок досяг самостійно[2].

Закон № 675-VIII запроваджує правові вимоги та механізми дистанційного укладення й виконання правочинів із застосуванням електронних інформаційно-комунікаційних засобів і технологій, що дасть можливість гарантувати законність, прозорість та достовірність таких операцій та, в свою чергу, прискорить інтеграційні процеси у світовий інформаційний простір.

Зокрема, Закон: запроваджує низку визначень, що застосовуватимуться у сфері правових відносин із електронними правочинами; визначає правовий статус покупця та продавця товарів, робіт, послуг в електронній комерції; встановлює обов’язок для продавця, який поширив інформацію про товар, роботу, послугу розкривати та забезпечити прямий, простий, стабільний доступ до інформації про повне його найменування та місцезнаходження, відомості про ліцензію, у разі її обов’язковості, інформацію щодо включення у вартість товару, робіт, послуг податків та вартості доставки.

Крім того, встановлюється обов’язок для всіх учасників відносин у сфері електронної комерції захищати персональні дані, що стали їм відомі з електронних документів (повідомлень) під час здійснення електронних правочинів, у порядку, передбаченому Законом України «Про захист персональних даних». Позитивним моментом також слід вважати те, що Закон враховує основні принципи захисту прав споживачів, що визначаються законодавством України.

Окремі положення даного Закону викликають запитання щодо їхньої правильної реалізації, мають місце колізії, а низка норм закону можуть тлумачитись неоднозначно.

Так, наведене в законі поняття електронного правочину носить малоінформативний зміст, оскільки не містить ідентифікуючих ознак конкретного правочину. З його змісту не зрозуміло, за якими ознаками він відрізняється від інших, передбачених законодавством правочинів[2].

Ще одним із недоліків закону є відсутність регулювання питань, пов’язаних з вирішенням спорів між покупцем і продавцем. При виникненні спору та його розгляду суд зобов’язаний на підтвердження укладення правочину прийняти подані стороною документи, однак при цьому кожна зі сторін може як доказ подати свій варіант документів,

оскільки отримання власного електронного підпису для покупця на сьогодні є досить проблематичним. Беручи до уваги те, кожна зі сторін має довести факт «свого» правочину, суд не в кожному випадку здатний буде встановити яка саме угода мала місце.

Крім цього Закон не врегульовує участь в електронній комерції посередників. Так, відсутні положення відносно прав і обов'язків безпосередніх виконавців угод (кур'єрів, постачальників, операторів доставки), а також самих механізмів доставки та отримання оплати посередниками. Тобто, частину реальних суб'єктів онлайн-торгівлі закон фактично залишив за дужками[3].

На останок слід зазначити, що впровадити даний Закон для регулювання відносин в сфері електронної комерції буде непросто, оскільки на даний момент значна частина Інтернет-ринку перебуває в тіні, а відсутність чітких механізмів ведення бухгалтерського обліку, системи оподаткування створюватиме перешкоди для його реалізації. Незважаючи на це, прийнятий закон є прогресивним та має наблизити українське законодавство до європейських стандартів у сфері інноваційних технологій та електронної торгівлі.

Література

1. Закон України "Про електронну комерцію" № 675-VIII від 3.09.2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/675-19/card2#Card>.
2. Сеньків О. Електронна комерція: працюємо по-новому! [Електронний ресурс] / Остап Сеньків. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://lemarbet.com/ua/biznes-v-ukraine/elektronnaya-kommertsiya-rabotaem-po-novomu/>.
3. Холод И. Каким на самом деле должен быть закон "Об электронной коммерции" [Електронний ресурс] / Ирина Холод – Режим доступу до ресурсу: http://delo.ua/tech/kakim-na-samom-dele-dolzhen-byt-zakon-ob-elektronnoj-kommercii-305777/?supdated_new=1449699910.

Похилюк В.І.

Науковий керівник: д.е.н., проф. Грішнова О.А.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ, Україна

РОЗРОБКА КАДРОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ОБМЕЖЕНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

Останнім часом спостерігається тенденція до зростання ролі інтеграційних та глобалізаційних процесів у розвитку соціально-економічного потенціалу країн, і ці процеси впливають як на розвинуті країни, так і на країни, що знаходяться на перехідному етапі. Основою стабільності будь-якої держави є потужний підприємницький сектор, який надає робочі місця, виробляє продукцію, надає послуги, забезпечує надходження до бюджету тощо.

У зв'язку із вичерпністю матеріальних ресурсів постає необхідність досягати конкурентних переваг шляхом впровадження різноманітних організаційних перетворень. Одним із таких заходів є модернізація кадрової стратегії.

Незважаючи на значний науковий доробок стосовно даної тематики, залишається ще ряд проблемних питань, пов'язаних із практичним впровадженням різноманітних стратегій на вітчизняних підприємствах. Саме тому дана тема залишається актуальною і сьогодні.

Існує чимало визначень поняття кадрова стратегія (КС), Петрова І.П. пропонує розглядати КС як комплекс організаційних рішень і заходів, спрямованих на розробку і реалізацію найбільш важливих кадрових цілей підприємства. Кадрова стратегія може бути розроблена як самостійний напрям у загальній системі управління підприємством, але більш ефективним є визначення пріоритетних завдань стратегії управління персоналом, виходячи із головної мети загально-організаційної стратегії [4].