

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
Економіко-правовий факультет



**ПРАВО,
ЕКОНОМІКА
ТА УПРАВЛІННЯ:
ГЕНЕЗИС, СУЧАСНИЙ СТАН
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

МАТЕРІАЛИ
Міжнародної науково-практичної конференції,
присвяченої 20-річчю
економіко-правового факультету
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
(м. Одеса, 14–15 вересня 2018 р.)

Одеса
«Фенікс»
2018

Рекомендовано до друку рішенням вченої ради
економіко-правового факультету
Одеського національного університету імені І.І.Мечникова
(протокол № 1 від 31 серпня 2018 року).

Відповідальні редактори: Ломачинська І.А. – заступник
декана ЕПФ ОНУ імені І. І. Мечникова, к.е.н., доцент; Смітюх А.В. –
заступник декана ЕПФ ОНУ імені І. І. Мечникова, к.ю.н., доцент.

Редакційна колегія: Андрейченко А.В. – доцент кафедри
менеджменту та інновацій, к.е.н., доцент; Баламуш М. А. – ст. ви-
кладач кафедри адміністративного та господарського права, к.ю.н.;
Донченко О.І. – доцент кафедри загальноправових дисциплін та між-
народного права, к.ю.н, доцент; Крючкова Н.М. – доцент кафедри
економіки та підприємництва, к.е.н., доцент; Кусик Н.Л. – завідувач
кафедри обліку і оподаткування, к.е.н., доцент; Левенець А.В. – до-
цент кафедри конституційного права та правосуддя, к.ю.н.; Нарож-
на О.В. – ст. викладач кафедри кримінального права, криміналь-
ного процесу та криміналістики; Нігреєва О.О. – доцент кафедри
загальноправових дисциплін та міжнародного права, к.ю.н, доцент;
Нічигайлова Н.С. – ст. викладач кафедри маркетингу та бізнес-адмі-
ністрування; Потопахіна О.М. – доцент кафедри цивільно-правових
дисциплін, к.ю.н., доцент; Рудик О.Г. – доцент кафедри економічної
кібернетики та інформаційних технологій, к.ф.-м.н., доцент; Савастє-
єва О.М. – доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхуван-
ня, к.е.н.

П 85 **Право, економіка та управління: генезис, сучасний стан
та перспективи розвитку** : матер. Міжнар. наук.-практ.
конф., присвяч. 20-річчю економіко-правового ф-ту ОНУ іме-
ні І. І. Мечникова (м. Одеса, 14–15 верес. 2018 р.) / ОНУ імені
І. І. Мечникова ; відп. ред. І. А. Ломачинська, А. В. Смітюх. –
Одеса : Фенікс, 2018. – 726 с.

Укр., рос., польськ. та англ. мовами
ISBN 978-966-928-299-6

Збірник містить матеріали Міжнародної науково-практичної конференції
«Право, економіка та управління: генезис, сучасний стан та перспективи розви-
тку», присвяченої 20-річчю економіко-правового факультету ОНУ імені І. І. Меч-
никова, що відбулася 14 – 15 вересня 2018 р.

Видання призначене для наукових працівників та викладачів, практикуючих
юристів, бухгалтерів та економістів, аспірантів та студентів спеціальностей юри-
дичного та економічного напрямків.

УДК 378.4(477.74):340(063)

Відповідальність за зміст тез несуть автори.

ISBN 978-966-928-299-6

© Одеський національний
університет імені І. І. Мечникова, 2018

Розділ 1

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

А. В. Андрейченко

*к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту та інновацій
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

ЕКОНОМІКО-СОЦІО-ЕКОЛОГІЧНІ ПЕРЕВАГИ ПРОДУКЦІЇ БЕЗВІДХОДНОГО АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Однією з перешкод на шляху збалансованого розвитку АПК України є дефіцит ресурсів. У той же час практика господарювання свідчить, що багато в чому цей дефіцит штучний. Сьогодні ми не використовуємо величезні обсяги ресурсів, іменованих відходами. Витрачаються колосальні кошти на зменшення негативного впливу відходів на навколишнє середовище, і в той же час ще більші кошти витрачаються на видобуток цінної природної сировини, без якої можна обійтися, якщо використовувати відходи. З цього випливає необхідність вирішення завдання перетворення відходів у ресурси. Ефективне функціонування безвідходного виробництва в АПК є основою соціально-економічного розвитку й збереження екосистеми держави та запорукою посилення конкурентоспроможності АПК й, як наслідок, найважливішим складовим елементом економічної та національної безпеки держави.

Досягнутий рівень розвитку науки і техніки дає можливість переробляти всі без винятку побічні продукти і відходи виробництва переробних галузей агропромислового комплексу. Нині не існує технічних обмежень для повного і раціонального їх використання. Потрібний швидший перехід галузі на безвідходний тип виробництва, що підвищить економічні показники галузі, вирішить проблему раціонального природокористування при переробці сіль-

ського господарської сировини, сприятиме охороні навколишнього середовища [1].

З відходів переробки агропромислової продукції можна одержати понад 100 найменувань виробів. Основними видами продукції безвідходного агропромислового виробництва є: продукти харчування, корми та кормові добавки, органічні добрива, альтернативні джерела енергії, продукція технічного призначення.

Продукти харчування. Важливим аспектом зростання життєвого рівня населення нашої країни є організація випуску нових видів функціональних харчових продуктів підвищеної якості, харчової та біологічної цінності з використанням біологічно активних речовин, які в найбільшій кількості містяться у вторинній сировині як рослинного, так і тваринного походження [2, с. 7] (зерно і хлібопродукти, м'ясо і м'ясопродукти, яйця і яйцепродукти, молоко і молокопродукти, цукрові буряки та цукор, кондитерські вироби, насіння соняшника, олія й олієпродукти, фрукти, плоди і ягоди, овочі і продовольчі баштанні тощо).

Так, зокрема, комплексне і раціональне використання найціннішої сільськогосподарської сировини – молока – можливе на основі його промислової переробки за безвідходними технологіями з повним використанням сухого залишку (напої, молочні консерви) або роздільним виокремленням окремих компонентів (вершкове масло, сири, сир, молочний цукор).

Особливу увагу слід звернути на органічну продукцію. Органічне виробництво дозволяє реалізувати концепцію збалансованого розвитку агросфери за рахунок соціально-економічної, природно-ресурсної збалансованості і має на меті забезпечення суспільства безпечними та якісними продуктами харчування, а також збереження та покращення стану навколишнього природного середовища [3, с. 200].

Специфікою органічного виробництва сільськогосподарської продукції є економічні, екологічні та соціальні ефекти від здійснення цього виду діяльності, які полягають у такому:

– економічний – зумовлений готовністю споживачів сплачувати більшу ціну за продукцію органічного виробництва, зниженням вартості матеріальних ресурсів (агрохімікатів та паливно-мастильних матеріалів від 30 до 97%). Водночас, цей напрям потребує значних інвестицій у виробництво, також зростає собівартість продукції через зниження урожайності у період конверсії та у випадку невисокого рівня родючості ґрунтів, природної продуктивності тварин і насіння;

– соціальний – зумовлений значним обсягом ручної праці, що уможлиблює органічне виробництво для дрібних сільськогосподарських виробників з власною працею. Приміром, у Франції, де 4,5% ферм та 3,6% сільськогосподарських земель є органічними, в органічних фермах зайнято 2,4 найманих середньорічних працівника, тоді як у традиційних – 1,5;

– екологічний – зумовлений поступовим відновленням якості земельних ресурсів, залучених до процесу виробництва, через дотримання сівозмін, застосування зелених добрив та методів біологічної боротьби зі шкідниками, технологій обробітку ґрунту, спрямованих на мінімальне втручання, зниження ущільнення ґрунтів, а також зниження забруднення водойм і атмосферного повітря через обмеження застосування синтетичних агрохімікатів, збереження локального біорізноманіття через заборону застосовувати генетично модифіковані організми [4].

Органічні добрива. Екологічною альтернативою використанню мінеральних добрив є незаражені екобезпечні органічні добрива.

Органічні добрива передусім отримуються з гною за допомогою спеціальних технологій. Гнойові відходи після відповідних технологічних процесів набувають якості вискоефективних органічних добрив, застосування яких здатне підвищити родючість ґрунту. Вони містять в собі доступні для засвоєння рослинами форми елементів мінерального живлення. Ферментований гній містить у своєму складі досить велику кількість амонійної форми Нітрогену, який може бути повністю засвоєний рослиною вже в рік внесення [5, с. 88, 98]. Отже, на виході отримуються екологічно безпечні конкуренто-

спроможні органічні добрива, що покращують родючість ґрунтів, мінімізують негативний вплив на стан навколишнього середовища.

Продукція технічного призначення виробляється шляхом безвідходної переробки відходів тваринництва, рослинництва, птахівництва. Так, з кісток тварин виробляється технічний жир для клеє-желатинової промисловості, зі шкірсировини – технічний жир для легкої промисловості; з молочної сироватки – спирт етиловий технічний; з лузги зернопереробної, оліє-жирової промисловості – паливні матеріали; з томатного насіння – мастило технічне; з сивушної олії – ізобутиловий спирт, нітроцелюлозні лаки; з м'яса – фарби, клей, розчинники.

Альтернативні джерела енергії. Враховуючи нестачу в Україні традиційних видів паливної енергії, в державній енергетичній політиці віддається перевага підвищенню енергоефективності й використанню енергії із відновлюваних та альтернативних джерел [6].

Використання біомаси відходів сільськогосподарського виробництва для виробництва енергії дозволяє не тільки знизити залежність від викопного палива, але й сприяє досягненню енергетичної незалежності країни і пом'якшенню змін клімату [7, с. 67].

Перевагами вироблення біопалива за безвідходними технологіями є: утилізація відходів АПК; економічна привабливість, адже вартість біогазу значно нижча від теперішньої вартості природного газу, котра має тенденцію постійного зростання; створення нових робочих місць; виконання зобов'язань України щодо збільшення частки відновлюваних джерел енергії в національному енергетичному балансі (11% енергії до 2020 р.); зниження негативного впливу на навколишнє середовище.

Таким чином, виробництво продукції безвідходного агропромислового виробництва має економічні, соціальні, екологічні переваги, серед яких: ресурсозбереження, зменшення енергоємності агропромислового виробництва; забезпечення регіональних потреб в електроенергії; фінансові результати від переробки відходів АПК на біогаз, біодобрива, кормові домішки тощо; відсутність плати за викиди; конкурентоспроможність на вітчизняному та світовому ринках;

мінімізація шкоди навколишньому середовищу та охорона біосфери; сприяння збереженню здоров'я нації; захист прав споживачів; створення нових робочих місць; розвиток сільських територій.

Література:

1. Писаренко В. Н. Безотходные технологии при переработке сельскохозяйственной продукции / В. Н. Писаренко, П. В. Писаренко, В. В. Писаренко // *Агроэкология*. – Полтава, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agromage.com/stat_id.php?id=579. – Назва з екрана.
2. Дубініна М. В. Товарознавство вторинної сировини. Навчальний посібник. – К. «Видавничий дім «Професіонал», 2009. – 336 с.
3. Довгань О. М. Органічне виробництво: сутність, об'єктивна необхідність, ефективність / О. М. Довгань, Я. В. Мандибура // *Сталий розвиток економіки*. – 2013. – № 1. – С. 200–206.
4. Ковальова О. В. Щодо напрямів розвитку органічного виробництва сільськогосподарської продукції в Україні. Аналітична записка / О. В. Ковальова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1292>. – Назва з екрана.
5. Максішко Л. М. Екобезпечні технології анаеробної переробки й утилізації відходів свинарства і птахівництва : дис. ... канд. с.-г. наук : 03.00.16 / Л. М. Максішко. – Львів, 2017. – 200 с.
6. Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=245234085&cat_id=35109. – Назва з екрана.
7. Програма сприяння зеленій модернізації української економіки. Національна стратегія поводження з відходами для України. Додаток 5: Відходи сільського господарства. Робочий документ. Київ, грудень 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://menr.gov.ua/files/docs/dod%205%20vidhody%20silsk%20gospodarstva.docx>. – Назва з екрана.

О. В. Бабанська

*к. е. н., ст. викладач кафедри економіки та підприємництва
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сьогодні економіка України функціонує в умовах нестабільного ринкового середовища, що зумовлено як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками. Найбільший вплив на сталість економічного розвитку мають негативні тенденції світового ринку, що дестабілі-

зують вітчизняну економіку, а саме: загострення конкурентної боротьби; нерівномірність економічного й соціального розвитку країн світу; загострення продовольчих та екологічних проблеми; наслідки фінансових та економічних криз; дестабілізації економічної та політичної безпеки країн світу; трансфер застарілих технологій тощо [1].

Все це призводить до підвищення нестабільності ринкового середовища та рівня ризикованості підприємницької діяльності, і як наслідок, до втрати стабільності економічних систем. В таких умовах об'єктивно виникають форми регіоналізації, які здатні нівелювати негативні наслідки сучасних процесів економічної глобалізації.

Для України розвиток транскордонного співробітництва є стратегічною задачею для стабілізації економічного розвитку. Враховуючи євроінтеграційний вектор України, слід визначити головні переваги транскордонної співпраці з країнами Європейського Союзу:

- розширення обсягів прикордонної торгівлі;
- розвиток підприємницької діяльності;
- залучення інвестицій європейських партнерів в пріоритетні сфери регіонального розвитку;
- розробка та впровадження інновацій, розвиток науково-технічного прогресу, обмін технологіями;
- вирішення проблем ефективності функціонування прикордонної, транспортної та телекомунікаційної інфраструктури;
- розвиток сфери послуг та туризму;
- створення нових інституціональних структур транскордонної співпраці, а саме такі провідних форм як євро регіони та транскордонні кластери [2].

На сьогодні в Україні функціонує ряд євро регіонів, транскордонних кластерів, функціонують регіональні програми розвитку транскордонного співробітництва.

Своє продовження має Програма транскордонного співробітництва Румунія – Україна 2014-2020, що фінансується Європейським Союзом через Європейський Інструмент Сусідства. Прикордонні території, що приймають участь в даній програмі є наступні:

– Україна – Івано-Франківськ, Закарпатська, Чернівецька та Одеська області;

– Румунія – повіти Сату-Маре, Марамуреш, Ботошань, Сучава, Тулча.

Обсягу фінансування Програми ТКС Україна-Румунія складе 60 млн євро. Головними цілями даної ініціативи є сприяння економічному та соціальному розвитку регіонів, вирішення екологічних проблем, безпеки та захисту, забезпечення мобільності торговельного обігу та капіталу, а також людських ресурсів.

Програма транскордонного співробітництва Україна-Румунія 2014-2020 направлена на вирішення низки завдань, а саме: розробка та впровадження інноваційних процесів в освітній сфері; підтримка розвитку місцевої культури та забезпечення співпраці місцевого населення; розвиток транспортної інфраструктури та комунікаційних систем; розвиток медичних послуг; поліцейське співробітництво; боротьба з організованою злочинністю; розробка спільних заходів в надзвичайних ситуаціях та запобігання стихійним лихам [3].

Формування ефективного механізму транскордонного співробітництва України з країнами Європейського Союзу можливо за умов здійснення постійного моніторингу стану прикордонних територій, виявлення потреб, що потребують вирішення з урахуванням інтересів місцевого населення, бізнесу, що дозволить забезпечити стабільність економічного розвитку. Економічна стабільність та безпека є головною умовою підвищення конкурентоспроможності регіонів, що забезпечить нові джерела конкурентних переваг для вітчизняної економіки.

Література:

1. Старостіна А. О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків / А. О. Старостіна. – К.: ТОВ «Лазарит – Поліграф», 2012. – 480 с.
2. Ніколаєв Є. Об'єднуючий регіоналізм. [Електронний ресурс] / Є. Ніколаєв. // Політичний менеджмент. – 2004. – №4. – С. 108-117. – Режим доступу: <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=1&n=29&c=453>. – Назва з екрана.
3. Програма транскордонного співробітництва Україна – Румунія 2014-2020. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ro-ua.net/ua/about-the-programme-3/overview.html>. – Назва з екрана.

О. В. Горняк

*д. е. н., професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА В КОНТЕКСТІ НОВОЇ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ, ТЕОРІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИБОРУ І КОНСТИТУЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Формування сучасної ефективної економічної політики на різних рівнях передбачає глибокі теоретичні розробки. Це пояснюється тим, що сучасна економіка є надскладною багаторівневою системою, що поєднує реальні і віртуальні процеси, знаходиться під впливом різноманітних суперечливих чинників, відрізняється невизначеністю, нестабільністю, бифуркаційністю. Знання законів, закономірностей сучасної економіки забезпечує можливість сформулювати дієву економічну політику. Такі знання формуються в рамках нової політичної економії, яка є одним із важливих напрямів розвитку сучасної економічної теорії.

Нова політична економія досліджує політику засобами економічної теорії[1, с. 219], тобто відображає інтеграцію політики та економіки, аналізує їх взаємозв'язок та взаємозалежність на основі економічної методології та методики. В той час, як традиційна економічна теорія вивчає систему відносин і механізми координації суто економічних процесів, нова політична економія значно розширює сферу досліджень, вивчаючи суспільні форми координації демократії, до яких відносяться бюрократія, ієрархія, поведінка виборців, ринок голосів виборців тощо, а також суспільні форми ведення переговорів з врахуванням груп інтересів, процесів лобювання тощо. Значно розширивши предмет дослідження, нова політична економія базується на методологічному індивідуалізмі, пояснюючи координацію і прийняття рішень діями окремих людей, які раціонально реалізують власні інтереси на основі співставлення витрат і доходів.

Розширення предмету дослідження безпосереднім чином впливає на зміну концептуалізації ролі уряду і значення та наслід-

ки його економічної політики. Традиційним є уявлення про те, що держава (уряд) – це суспільне благо, оскільки вона займається максимізацією суспільного добробуту [2-3]. Теоретики нової політичної економії, аналізуючи поведінку чиновників, які приймають і реалізують рішення щодо суспільного добробуту, роблять висновок, що вони мають широкі можливості задовольняти, перш за все, свої власні інтереси і фактично займаються власним, а не суспільним добробутом. При цьому ефективність економічної політики відходить на другий план. Зважаючи на такий стан речей, нова політична економія зосереджується як на вивченні різноманітних суспільних процедур прийняття рішень, так і на поясненні їх взаємодії та взаємодоповнюваності, коли недоліки одних механізмів нівелюються перевагами інших. Але при цьому суспільні методи прийняття рішень, комбінуючись, можуть відігравати не лише позитивну роль. Вони при певному поєднанні здатні блокувати один одного. Так, наприклад, субсидії, що виплачується більшості сімей в Україні, не сприяють ефективному використанню ресурсів, економії газу, зокрема, що, в свою чергу, звужує матеріальну базу субсидування. Тому важливою проблемою економічної політики за таких умов є раціональне поєднання методів. Вибір такої комбінації суспільних методів прийняття рішень передбачає наявність зрілих інститутів, тому нова політична економія вивчає досвід різних країн по їх формуванню і розвитку, що надає можливість отримати інструменти для раціоналізації системи прийняття рішень і побудови ефективної економічної політики.

Введення нових і зміна конфігурації діючих суспільних методів прийняття рішень відбувається на основі певних правил поведінки. Ця так звана конституційна сфера досліджується новою політичною економією за допомогою теоретичних моделей, які передбачають досягнення базового консенсусу щодо суспільних правил поведінки, який надає можливість укласти суспільний договір, зменшуючи тим самим стихійні прояви поведінки.

В цілому нова політична економія як важливий напрям розвитку сучасної економічної теорії пояснює процеси, що відбуваються в державі за допомогою макроекономічних і політикометричних методів, теоретично обґрунтовує інтеграцію економіки і політики, визначає особливості формування ефективної економічної політики, яка представляє собою систему заходів, що здійснюються державою (урядом) з метою забезпечення збалансованого економічного розвитку і реалізації економічних процесів.

Економічна політика реалізується за допомогою такого інструменту як прийняття рішень, яке передбачає наявність певних обсягів інформації, отримання якої потребує відповідних витрат. Інформація, як відомо, розподіляється нерівномірно не лише в ринковій сфері, але і в політичній сфері, що породжує трансакційні витрати в цих обох сферах. Теорія суспільного вибору розкриває механізм прийняття рішень (політичних і бюрократичних) за допомогою інструментів, що надає мікроекономіка. Вона аналізує явища і процеси в різних суспільних сферах за допомогою однакових методів з тим, щоб забезпечити раціональний вибір ефективних суспільних інститутів [1, с. 224].

Теорія суспільного вибору, продовжуючи розвиток ідей теорії економіки добробуту, яка виявила так звані провали ринку, критикує ідею своїх посередників щодо можливостей економічної політики держави досягти ідеального забезпечення реалізації суспільних інтересів за допомогою суспільних благ. Використовуючи інструменти економічної теорії, теорія суспільного вибору аналізує фактичну діяльність держави, уряду, ефективність економічної політики і робить висновок, що кожний із суб'єктів діяльності реалізує власні інтереси через названі інститути, маніпулюючи ринком голосів виборців, працюючи в парламенті (політики), чи в уряді та інших владних структурах (чиновники). Аналізу піддається також взаємодія політиків та чиновників з групами інтересів.

В той же час механізм дії асиметрії інформації, витрат, в тому числі і трансакційних, в сферах економічній і політичній відрізн-

няється, оскільки санкції в політиці можуть породжувати непередбачені наслідки. Державна бюрократія представляє собою неконкурентну сферу, що призводить не лише до розбазарення при використанні ресурсів, але й до неможливості запровадження дієвого парламентського контролю. При цьому принципи організації влади сприяють тенденції постійного зростання бюджетів органів влади, а це, в свою чергу, призводить до надлишкової пропозиції суспільних благ і до постійного розширення державної діяльності. Це – так звані провали держави, які досліджує теорія суспільного вибору тими ж методами, як у свій час теорія економіки добробуту досліджувала провали ринку.

Провали держави, як вважають теоретики суспільного вибору, породжуються не лише законами функціонування і розвитку бюрократії, але й принципами функціонування ринку голосів, які в кінцевому підсумку і приймають неефективну економічну політику. Причини цього парадоксу (інституційної пастки) пояснюються як існуванням достатньо високих інформаційних і транзакційних витрат, так і специфічною взаємодією груп інтересів, політиків і бюрократії, а також норми і правила процесу голосування, тому останнє є важливим напрямом досліджень в теорії суспільного вибору.

Економічна теорія конституції розвинулася в рамках теорії суспільного вибору і зосереджується на аналізі неринкових, перш за все, колективних і політичних рішень. Конституційна економіка досліджує процес вибору і впливу правил чи обмежень на формування рішень і економічну політику. Вона концентрується на аналізі причин, які визначають вибір правил, а також на дослідженнях, впливу правил чи обмежень на поведінку індивідів [4]. Спільне прийняття рішень у відповідності з правилом одноголосності гарантує реалізацію інтересів кожного індивіда. Ця норма забезпечує оптимальні за Парето рішення, які покращують стан, як мінімум, одного чи декількох індивідів, не погіршуючи при цьому стан усіх інших. Але ця норма вимагає багато часу і дорого коштує. Тому застосовують менш дорогі і більш прості правила і норми. При цьому чим

далі відходимо від правила одноголосності до більш прийнятних правил (правило більшості, правило однастайності прийняття рішень тощо), тим більше витрат несуть індивіди, що не приймають участь у прийнятті рішень, і тим більше можливостей реалізувати свої власні інтереси в процесі прийняття рішень у індивідів, що уповноважені приймати рішення. Ще М. Вебер писав про те, що влада означає не що інше, як можливість здійснювати всередині системи колективних чи соціальних відносин власну волю навіть всупереч протидії і за рахунок інших [5].

Тому формування і правове оформлення конституційних правил і норм прийняття рішень є важливою умовою реалізації індивідуальних прав і свобод, відносин влади і громадян країни. Економічна політика держави повинна будуватися у відповідності до відпрацьованих у названому напрямі правил та норм і реалізувати інтереси широкого кола громадян країни, а не політичних партій і економічних союзів. Тому економічна конституція передбачає необхідність обмеження господарсько-політичних і фінансово-політичних повноважень держави, розділення фіскальних рішень між різними рівнями (центр, регіон, місто) і вимагає зменшення і обмеження державних програм субсидування, на зміну яким повинні прийняти програми створення робочих місць для працездатного населення.

Література:

1. Анализ экономических систем: основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономики / Под. общ. ред. А. Шюллера и Х.-Г. Крюссельберга; пер. с нем. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 338 с.
2. Шамхалов Ф. Государство и экономика: основы взаимодействия. Учебник / Ф. Шамхалов. – М.: Экономика, 2000. – 382 с.
3. Кілієвич О. Мікроекономіка для аналізу державної політики. Підручник / О. Кілієвич, О. Мертенс. – К.: Основи, 2005. – 655 с.
4. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики; Расчет согласия; Границы свободы / Дж. Бьюкенен. – М.: Таурус Альфа, 1997.
5. Вебер М. Избранные произведения / М. Вебер. – М.: Прогресс, 1990. – 725 с.

О. А. Горобченко

*к. е. н., доцент кафедри економіки підприємств Миколаївського
національного аграрного університету*

РОЗВИТОК ТА ПІДТРИМКА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Підприємництво виконує особливу функцію як в економіці, так і в цілому та народному господарстві держави та її регіонів. Завдяки розвитку цієї сфери діяльності створюється конкурентне середовище, відбуваються структурні зміни у системі господарювання, ефективно використовуються інвестиційні, матеріальні і нематеріальні ресурси, забезпечується належна мотивація високопродуктивної праці, стимулює економічний розвиток суспільства.

Специфіка підприємництва полягає в тому, що його суб'єкт – підприємець – здатен особливим, виключно раціональним способом, об'єднувати та комбінувати чинники виробництва на особливо інноваційній та ризикованій основі, що дозволяє йому отримувати підприємницький дохід [1, с. 45]. У структурі сучасної економіки співіснують та органічно взаємодоповнюють одне одного мале, середнє та велике підприємництво. При цьому мале підприємництво є вихідним, найбільш чисельним, а тому і найбільш поширеним сектором економіки. Суб'єкти малого підприємництва кількісно переважають в усіх розвинутих країнах світу.

Враховуючи вищезазначене, вбачаємо за доцільне, проаналізувати стан і розвиток малого підприємництва у Миколаївській області та основні заходи його підтримки з боку місцевих органів влади.

Одну з провідних ролей у розвитку приватного сектору економіки, сталому економічному зростанні, створенні нових робочих місць, структурній перебудові економіки Миколаївської області та її зміцненні відіграє мале підприємництво.

На сьогодні динаміка показників розвитку малого підприємництва в регіоні характеризується позитивними тенденціями. Не зважаючи на те, що загальна кількість зареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності зменшується, у 2016 р. їх чисельність

становила понад 82 тис. осіб, з них 31 тис. осіб – юридичні особи, майже 52 тис. осіб – фізичні особи-підприємці. У 2016 р. кількість малих підприємств становить 96,5% від загальної кількості усіх підприємств області і 3,3% від загальної кількості малих підприємств України. У 2016 р. порівняно з 2012 р. кількість малих підприємств області зменшилась на 1%, а порівняно з 2014 р. – на 5%. За п'ять останніх років найбільша їх кількість функціонувала у 2013 р. (10 400 од.) [2, с. 34, 57]. Основними сферами їх діяльності стали сільське, лісове та рибне господарство, оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, промисловість. Серед регіонів України за часткою малих та мікропідприємств в загальній кількості юридичних осіб – суб'єктів підприємництва Миколаївщина посідає третє місце.

У 2016 р. малими підприємствами реалізовано продукції (робіт, послуг) на 30,4 млрд грн, що становить 25% загальнообласного та 2,5% загальнодержавного обсягу реалізованої продукції, виконаних робіт та наданих послуг. При цьому за останні п'ять років обсяги реалізації зросли майже 2,5 рази [2, с. 35].

У 2016 р. загальна кількість малих підприємництва у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення становить 84 одиниць, що на 4 одиниць, або майже на 5% менше цього показника минулого року. Але неможливо недооцінювати вагоме значення малого підприємництва у вирішенні економічних питань розвитку та проблем зайнятості населення в області. У 2016 р. загальна кількість зайнятих у сфері малого підприємництва, яка складається із кількості найманих працівників на малих підприємствах, а також фізичних осіб-підприємців, становить понад 20% працездатного населення області.

Увага місцевих органів влади зосереджується на поліпшенні інвестиційного клімату області. Миколаївською облдержадміністрацією проводиться робота щодо залучення міжнародної технічної допомоги. Створення сприятливого підприємницького клімату є запорукою співпраці з донорськими організаціями та участі у

міжнародних проектах. 20 травня 2014 р. у Києві була представлена третя фаза Проекту ЄС/ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду», який взаємодіатиме з місцевими органами влади, громадськими організаціями та приватним сектором по всій Україні з метою розвитку та впровадження ініціатив, що мають на меті покращення умов життя людей [3]. Проект охоплює такі сфери: відновлення основних об'єктів соціальної та комунальної інфраструктури в галузі охорони здоров'я; охорона навколишнього середовища; управління водними ресурсами; підтримка дрібних фермерських ініціатив (у сільській місцевості) тощо.

Проект фінансується Європейським Союзом (ЄС) і співфінансується та впроваджується Програмою Розвитку ООН (ПРООН). Він сприяє соціально-економічному розвитку на місцевому рівні шляхом зміцнення системи спільного управління і сприянні реалізації громадських ініціатив по всій Україні. Третя фаза цього Проекту впроваджувалася протягом 2014-2017 р.р. із загальною сумою бюджету 23,8 млн євро. У нашій області в результаті конкурсного відбору учасниками третьої фази є 9 районів: Доманівський, Снігурівський, Баштанський, Новобузький, Вознесенський, Кривоозерський, Жовтневий, Веселинівський та Очаківський райони. Миколаївщина також бере участь у розробленні проектів по програмі ЄС BlackSeaCrossBorderCorporation (сформовано 15 проектів). По більшості проектів знайдено партнерів в рамках Причорноморського співробітництва. У програмі «Fit for Partnership with Germany» прийняли участь 2 підприємця з області та співробітник Регіонального фонду підтримки підприємництва в Миколаївській області. Ефективність участі для підприємця – 3 контакти з німецькими підприємствами та подальша співпраця. Також підприємцями області було подано заявки на участь у Канадській програмі «UCAN Export». Підприємці мали можливість в рамках програми ЄБРР «EU4Business» прийняти участь у тренінгу «Розвиток харчової промисловості до міжнародного рівня та експорту». Спікерами даного заходу були: представник AgriTrade – Andre Pilling, та представники Export

Promotion Office, даний захід відкрив нові інструменти, контакти та можливості для підприємців Миколаївської області.

У Миколаївській області зареєстровано 513 об'єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва, у тому числі: 13 бізнес-центрів, 1 лізинговий центр, 360 небанківських фінансово-кредитних установ, в т.ч. 23 кредитних спілок, 8 фондів підтримки підприємництва, 10 інвестиційних та інноваційних фондів та компаній, в тому числі 5 філій, 56 інформаційно-консультативних установ, у т.ч. 34 – юридичні фірми, 18 – консалтингові компанії, 4 – навчальні центри, 65 асоціацій, громадських об'єднань суб'єктів підприємництва. Також в області діє 2 бізнес-інкубатора, та 24 пункти мережі дистанційних консультаційних центрів. В районах області консультаційну підтримку надають фізичні особи – підприємці, а також фахівці регіонального фонду підтримки підприємства у Миколаївській області в рамках виконання Програми розвитку малого і середнього підприємництва у Миколаївській області на 2017-2018 роки [3].

Отже, розвиток малого підприємництва Миколаївщини характеризується позитивною динамікою щодо покращення соціально-економічного становища та вирішення проблем зайнятості населення регіону, а місцеві органи влади проводять ефективні заходи щодо залучення міжнародної технічної допомоги та іноземних кредитних ліній для підтримки суб'єктів малого підприємництва.

Література:

1. Савицька Н. Л. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник / Н. Л. Савицька, І. Ю. Мелушова, А. В. Красноусов, К. С. Олініченко. – Х.: Видавництво Іванченка І. С., 2017. – 214 с.
2. Регіони Україна, 2017 (2 частини): статистичний збірник Державної служби статистики України / [За ред. І. Є. Вернера]. – К. : Техніка, 2017. – 323 с.
3. Аналітична інформація [Електронний ресурс] / Миколаївська облдержадміністрація. – Режим доступу: [http:// www.mk.gov.ua](http://www.mk.gov.ua). – Назва з екрана.

Ю. Л. Грінченко

*к. е. н., доцент, доцент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ЧИ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК – ПРІОРИТЕТИ ДЛЯ УРЯДОВОЇ ПОЛІТИКИ

Економічне благополуччя та висок й рівень життя є загальноприйнятними цілями для демократичних держав. Проте не стихають суперечки щодо шляхів досягнення цих цілей як в політико-адміністративній, так й науково-академічній площині. Наприклад, неокласичний синтез наполягає на активній ролі уряду насамперед з точки зору стимулювання та підтримки приватного сектору. Австрійська економічна школа на перший план виводить провідну роль вільного ринку тоді як роль уряду обмежена лише захистом умов справедливої конкуренції та правил вільного ринку. Неокейнсіанська теорія переосмислює роль держави як головного інструмента стимулювання попиту та регулювання потоку доходів серед економічних агентів. Із теоретичної площині ці дебати стали насущними для майже всіх без винятку держав світу із 2008 р., коли почалася найглибша та найдовша рецесія із часів закінчення другої світової війни. Найпопулярнішими антикризовими заходами стали жорстка економія, макроекономічна стабілізація та масштабні програми із стимулювання короткострокового економічного зростання. Незважаючи на хаотичність та суперечливість антикризових заходів та непевність зберігся загальний консенсус щодо того, що довгострокове зростання залежить від інновацій, підприємництва та виробництва – тобто мікроекономічних, не макроекономічних чинників. Однак політичний дискурс здебільше точиться навколо макроекономічної стабілізації, а не мікроекономічного впорядкування.

Неможливо не помітити, що термін «економічний розвиток» часто звужується до поняття «економічне зростання». Насамперед це відбувається через те, що економічне зростання набагато легше виміряти. Урядам легше контролювати цей показник та звітувати про свої успіхи в забезпеченні саме зростання національної економі-

ки. Однак неможливо окреслити роль уряду у розвитку та регулюванні національної економіки без розрізнення понять економічного розвитку та економічного зростання. Концептуальна різниця між цими поняттями полягає у тому, що вони відображають кількісний та якісний боки збільшення національної економіки. Економічне зростання – це насамперед збільшення сукупної продукції, економічний розвиток стосується здебільше поліпшення якості економічних процесів, впровадження нових товарів та послуг, управління економічними ризиками та динаміка інновацій та підприємництва. Економічний розвиток означає збільшення потенціалу економічної системи, наприклад економічної економіки, що як наслідок є запорукою більш швидкий темпів економічного зростання. Але на відміну від економічного зростання економічний розвиток менш залежний від виключно ринкових сил. Розвиток є результат довгострокових інвестицій в генерація нових ідей, трансферу знань та розбудови інфраструктури, а також від якості функціонування соціальних та економічних інститутів та співпрацею між державним та приватним секторами.

Економічний розвиток потребує колективних дій та значних за масштабами та розрахованих на довгострокові ефекти інвестицій. Економічний розвиток потребує основних умов, необхідних для мікроекономічного функціонування економіки. Ці умови входять у компетенцію уряду. Але чи може відбуватись економічне зростання без забезпечення економічного розвитку. Як свідчить практика, це можливо у короткостроковій та навіть середньостроковій перспективі. Але лише економічний розвиток створює підґрунтя для сталого економічного зростання в довгостроковій перспективі.

В соціально-політичному контексті зайнятість є в центрі уваги політичних сил. Економічне зростання безпосередньо веде до збільшення кількості робочих місць, в той час як для економічного розвитку більш важливими є рівень зарплат, можливості кар'єрного росту та робочі умови. Економічний розвиток залежить від освіти, яка є важливою аби працівники могли більш повно брати участь в еконо-

мічних, соціальних та культурних моделях поведінки, які заохочують ініціативу та взаємодію, а також співпрацю замість конфронтації між урядом та бізнесом. Економічний розвиток вимагає певного балансу: підвищення рівня освіти потребує відповідних зусиль для зростання складності економіки, яка б могла забезпечити робочі місця для більш кваліфікованих кандидатів. Зосередження уваги на освіті без підтримки розвитку промисловості створює відтік мозків, оскільки кваліфікована робоча сила мігрує до відповідних її рівню можливостей для кар'єри. Це можна було спостерігати протягом більше 70 років у країнах, що розвиваються повсюди в різних регіонах розвинутого світу. Міста та регіони ростуть швидко, якщо вони пропонують багато можливостей для зайнятості. З тією ж логікою, державні інвестиції в науку не дадуть передбачуваних переваг, якщо немає компаній, навколо яких є бачення та можливості для перетворення результатів досліджень та винаходів на потрібні товари та послуги. Ринки ефективно функціонують в світлі регулювання короткострокових операцій, але не мають стимулів для залучення основних економічних агентів до процесів розвитку.

Тривалий час питання економічного розвитку розглядалось здебільш в контексті відставанням регіонів та викорінення бідності [1, с. 84]. Однак концепція економічного розвитку все більше актуальна саме у розвинутих країнах. Усі регіони вразливі під час економічної реструктуризації та потребують комплексних програм пристосування до економічних змін. Міста та регіони, які коли колись процвітали, втратили свої позиції під впливом міжнародної конкуренції та ведуть відчайдушну боротьбу за переосмислення себе. Навіть регіони, які наразі добре справляються, усвідомлюють, що їх економічна база може швидко зникнути, залишаючи їх незахищеними від майбутніх загроз. Безперервна реструктуризація – це норма сьогодення, і загальна проблема полягає в тому, як найкраще забезпечити економічне майбутнє. Концепція економічного розвитку зараз актуальна для всіх без розподілу на розвинутих та тих, що розвиваються, країн світу, для всіх міст та громад.

Отже важливо чітко визначення економічного розвитку та його логіки. Економічний розвиток визначається насамперед як розвиток потужностей, що розширюють можливості економічних суб'єктів. Ці суб'єкти можуть бути фізичними особами, фірмами або цілими галузями. Цей розвиток спирається на нові ідеї та їх швидку реалізацію. Однак важко передбачити наступну нову блискучу ідею або зрозуміти, як може виникнути новий проривний продукт. На відміну від ресурсної економіки, де місце розташування визначає обсяг доступних природних ресурсів, сучасна економіка, що спирається на знання, залежить від потенціалу, який будується з часом. Багато успішних регіональних економік розвиваються через певні історичні обставини, але щастить підготовленим. Лише прозорливості недостатньо, потрібно мати й наготові можливості. Перевага в економічному розвитку впливає з інвестицій у потужності, які можуть дати економічний зиск лише у довгостроковій перспективі. За відсутності чітких пріоритетів розвитку найкраща стратегія полягає у тому, аби залучити якнайбільше людей до участі у суспільних та економічних процесах. Нові приклади економічного розвитку містять масштабні інфраструктурні проекти, які сьогодні поширюються на цифрову сферу та створення і використання знань. Важливо забезпечити освіти та поширення комп'ютерної грамотності в той час, коли від працівників зазвичай вимагається ступінь бакалавра з очікуванням подальшого навчання. Отже, приватний сектор може використати ці можливості для створення економічного зростання, що в кінцевому підсумку сприяє підвищенню добробуту громадян, громад та суспільства. Звичайно, розподіл прибутку в сучасній економіці знань, як відомо, нерівномірний [2. с. 748]. Складність у поєднанні суспільних інтересів полягає в тому, щоб знайти баланс, який сприяє економічним транзакціям, а не просто регулює, а також забезпечує підтримку та стимули, не придушуючи ініціативи.

При визначенні економічного розвитку потрібно обговорювати роль уряду. Уряд є засобом колективної дії: агент, для якого головним є громадяни та підприємства в межах своїх кордонів. Якщо

бізнес прагне максимізувати прибуток та збільшити власну вартість, то уряд є засобом досягнення загального блага. Уряд є єдиним суб'єктом, який має мандат на підтримку добробуту та процвітання нації та економічного впливу, щоб підтримувати економіку на шляху розвитку. Уряд є економічним суб'єктом, який має найкращі можливості для здійснення довгострокових інвестицій. Незважаючи на певне домінування дерегулювання економіки та зменшення втручання уряду в економічні процеси з часів рейгономіки. Цілісної концепції на підтримку активної економічної ролі уряду поки економічна наука не може запропонувати, а аргументи на користь такої ролі виявляються поки слабкими. Але криза останнього десятиліття довела навіть найбільшим прихильникам вільного ринку, що саме уряд врятував фінансові ринки від саморуїнації. Країни намагаються копіювати та відтворити політику, яка вивела економіку країни на рейки зростання після важкого економічного шоку. Але країни ЄС не можуть вже десять років відновити сталий розвиток, гальмує Китай та інші Азійські країни. Для України важливим висновком є те, що довгострокові перспективи розвитку національної економіки потерпають від надмірної концентрації уваги уряду на макроекономічній стабілізації. Мікроекономічні аспекти, такі як підприємництво, трансфер технологій, галузеві баланси, ефективність ринків не отримують достатньо уваги. Поки немає сталих систем співробітництва уряду та бізнесу саме заради економічного розвитку. Перспективи зайнятості є непевними, а інфраструктурні проекти – хаотичними та спрямованими на збереження застарілої галузевої структури аніж впровадження економіки знань.

Література:

1. Feldman M. Silos of Small Beer: A case study of the efficacy of federal innovation programs in a key midwest regional economy // M. Feldman, M., & L. Lanahan. – S. Progress (Ed.) – (Vol. September 23, 2010). Washington DC: Center for American Progress – P. 68-97.
2. Green F. Overqualification, job dissatisfaction, and increasing dispersion in the returns to graduate education / F. Green, Y. Zhu // Oxford Economic Papers. – 2010. – № 62(4). – P. 740-763.

Н. В. Захарченко

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

НАУКОВІ ТА ПРАКТИЧНІ ДОСЯГНЕННЯ УКРАЇНИ У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНІЙ СФЕРІ

В цілому нинішнє становище України на міжнародних ринках високих технологій можна охарактеризувати як положення країни-реципієнта, при цьому для більшості українських підприємств існує загроза суттєвого зниження їх конкурентоспроможності (та навіть виходу з ринку). У теперішній ситуації для українських промислових підприємств актуальним є глибша інтеграція у міжнародний ринок нових речовин та матеріалів, зокрема з метою активної модернізації основних виробничих потужностей, при цьому витрати на високотехнологічну діяльність мають зростати випереджаючими темпами.

У високотехнологічній діяльності вкрай необхідно бачити практичні результати досліджень. Слід зазначити, що крім промисловості, багато високотехнологічних наробок є в державних установах – це саме ті інноваційні розробки НАНУ, що змінюють Україну.

Зробимо спробу навести низку останніх високотехнологічних розробок установ НАН і МОН України для різних галузей економіки, які вже затребувані практикою і отримали визнання за кордоном:

1. Завдяки технологіям, розробленими спеціалістами НАНУ, термін експлуатації чотирьох із 15 діючих енергоблоків АЕС продовжений на 10-20 років. Оскільки вартість робіт в Україні з продовження ресурсу типового блока потужністю 1000 МВт складає близько 350–400 млн. дол. США, а вартість будівництва нового блоку оцінюється в 4–7 млрд. дол., економічний ефект від продовження терміну експлуатації одного енергоблоку, за оцінками ГП «НАЕК «Енергоатом», складає близько 1,5 млрд. дол. в рік.

До 2020 р. завершується термін проектної експлуатації ще 9 атомних енергоблоків. Їх ресурс також планується продовжити на 10–20, а в перспективі – на 30 років.

2. Спеціалісти ГП «НАЕК «Енергоатом» і ННЦ «ХФТІ» в 2014 р. завершили чотирирічну дослідно-промислову експлуатацію першої партії тепловидільних збірок виробництва компанії Westinghouse. Це дозволило ГП «НАЕК «Енергоатом» заключити з американською компанією контракт на поставку альтернативного ядерного палива для двох енергоблоків вітчизняних АЕС. Присутність на українському ринку додаткового постачальника сприяло встановленню ціни на ядерне паливо, річний обсяг постачання якого в Україні складає 600 млн. дол. США. За інформацією Міністерства енергетики і вугільної промисловості України, в 2016 р. з 13 поставок ядерного палива в нашу країну 5 приходиться на американські збірки Westinghouse, що дозволить протягом року зекономити 1,3 млрд. грн.

Спеціалісти НАН України розроблені технологічні регламенти для забезпечення ефективного і безпечного спалювання вугілля, імпортованого з Південно-Африканської Республіки, який за своїми характеристиками суттєво відрізняється від проектного для місцевих котлів. Це дало можливість повністю виконувати закуплене паливо і успішно провести опалювальний сезон 2014-2015 рр. Економічний ефект перевищив 4 млн. дол. США.

3. Інститут електрозварювання ім. Е. Патона спільно з заводом електрозварювального обладнання (ЗЕО, м. Каховка) розробили технологію і налагодили виробництво машин для контактного стикового зварювання рейок із високоміцної сталі. На сьогоднішній день з використанням виготовленого обладнання в Україні вже прокладено 5 тис. км. «Оksamитового» шляху, що дозволила збільшити швидкість руху поїздів до 160 км/год і ввести денні пасажирські поїзди. Продукція патонців користується попитом за кордоном, зварювальні машини експортовані в 11 країн на суму 228 млн. дол. США. До речі, в Китаї вже прокладено більше 11 тис. км. «Оksamитового» шляху.

4. Спеціалісти Міжнародного науково-учбового центру інформаційних технологій і систем НАН і МОН України розробили прилади «Тренар-1» і «Тренар-2» для відновлення рухових функцій, порушених внаслідок тяжких захворювань (інсульт, неврит лицьо-

вого нерву, дитячий церебральний параліч та ін.), травм. В основі розробки – оригінальна технологія створення електронного образу руху і програмування відповідної послідовності електростимулюючих імпульсів. Прилади, виробництво яких налагоджено на ГНПП «Електронмаш», порівняно з закордонними аналогами, мають значно більш широку гаму функцій і, окрім того, набагато дешевші.

5. Вчені інституту Проблем реєстрації інформації НАН України в співробітництві з київським Центром мікрохірургії ока розробили новітню технологію діагностики і лікування косоокості у дітей за допомогою т.н. мікропризмових компенсаторів. Це дає можливість в більшості випадків уникнути хірургічного втручання і досягти 100-відсоткового зору. За даними медиків, в нашій країні косоокість мають приблизно 200 тис. дітей [1].

Розробка українських вчених і спеціалістів не мають аналогів в світі. На жаль, бюрократичні перепони поки роблять неможливим широке використання цієї методики і обладнання в Україні. Інститут підписав угоду з Чжедзянським технологічним університетом про розгортання виробництва мікропризмових окулярів в Центрі високих технологій в провінції в місті Йиву (Yiwu) КНР. Згідно угоди, на етапах освоєння виробництва високотехнологічна його частина, яка потребує унікального обладнання, буде виготовлятися в Україні, а сферою призматичної лінзи і окуляри за рецептами лікарів – в Китаї.

Про потенціал в науковій сфері ВТ розвитку молодих вчених свідчить наступний перелік робіт, за які у 2017 р. вони отримали премії Президента України:

- інформаційні технології обробки експериментальних вимірювань при створенні нових конструкцій ракетно-космічної техніки;
- системи плівкового охолодження лопаток високотемпературних газових турбін;
- створення нових систем на основі вуглецевих наноматеріалів для енергетиків;
- створення нових надтвердих керамічних матеріалів на основі карбіду вольфраму, субоксиду бору та боридів молібдену для роботи в екстремальних умовах;

- розмірні ефекти в тонкоплівкових матеріалах для термоелектричного перетворення енергії;
- створення високотехнологічних композиційних матеріалів для роботи в екстремальних умовах та потреб аерокосмічної промисловості;
- створення енергоефективної погенераційної установки малої потужності на біомасі;
- підвищення паливної ефективності та економічності газотурбінних і газопоршневих двигунів застосуванням плазмохімічних та термосербційних технологій на ін.

Визначення надії на імпульс в розвитку високотехнологічної сфери можна зв'язувати зі створенням у 2017 р. Національної ради з питань розвитку науки і технологій – постійно діючого консультативно-радчого органу при КМ України, який складається з двох комітетів – Наукового і Адміністративного. Його перші оцінки про стан сфери високих технологій України достатньо позитивні: потенціал організації, які входять в склад науково-технологічного комплексу, створеного ще в радянські часи, дозволяє здійснювати серйозні розробки. Є багато молодих вчених з вченими-лідерами на чолі, які виростили вже в незалежній Україні. У багатьох з них і є шанс працювати за кордоном, але вони залишаються в рамках української науки. Тут доцільно згадати про створення у 2009 р. Інституту високих технологій (ІВТ) Київського національного університету імені Тараса Шевченка для підготовки науковців нового покоління. Найбільш успішні студенти мають змогу стажуватися за кордоном в провідних університетах та наукових центрах, зокрема в рамках європейських програм ЕРАЗМУС ПЛЮС (Еразмус Мундус та ТЕМПУС) [2].

Наразі продовжуються дискусії про інтеграцію університетської науки з академічною. Але для того, щоб наука із академічних установ «переїхала» в університетські необхідно, окрім іншого, звільнити вчених від надмірного викладацького навантаження. Вчений університету отримавши грант на дослідження повинен мати право самостійно набирати дослідників, вчасності студентів.

Французький фізик та громадський діяч, Лауреат Нобелівської Премії (1935 р.) Фредерік Жоліо-Кюрі, великий майстер афоризмів сказав: «Незалежність кожної держави визначається тим, що нового, свого вона вносить у загальну скарбницю цивілізації. Коли цього нема, держава колонізується»... Маємо надію, що попри всі негаразди наша країна, маючи великий молодий науковий потенціал прийме цей інноваційний виклик і здійснить свій високотехнологічний прорив.

Література:

1. Інноваційні розробки НАНУ, що змінюють Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://metaltehcomua.blogspot.com/2015/12/blog-post_44.html. – Назва з екрана.
2. Аналіз робіт молодих вчених, прийнятих на здобуття премій Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kdpu-nt.gov.ua/content/analiz-robit-molodih-vchenih-priynuyatih-na-zdobuttya-premiy-prezidenta-ukrayini>. – Назва з екрана.

О. Е. Звирков

аспірант кафедри маркетинга и бизнес-администрирования Одесского национального университета имени И.И. Мечникова

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ЦЕПОЧЕК ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В СИСТЕМЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Обеспечение продовольственной безопасности государства должно рассматриваться как в аспекте собственности на земельные ресурсы, так и во взаимосвязи с возможностями проектирования цепочек добавленной стоимости. Очевидно, что в проектировании цепочек добавленной стоимости заинтересованы национальные собственники, поскольку в условиях построения национальных вертикально-интегрированных компаний производится продукция конечного потребления, а не только сырье и доля добавленной стоимости существенно отличается от собственно сырьевого производства. Иностранцы собственники в большей своей части, ориентированы на вывоз сырья.

Проектирование цепочек добавленной стоимости (ЦДС) оказывает непосредственное влияние на состояние и развитие биз-

неса в аграрной сфере. Длина цепочки добавленной стоимости влияет на уровень продовольственной безопасности уже постольку, поскольку определяет, что экспортируется – сырье, полуфабрикаты или готовая продукция с более высокой долей добавленной стоимости [1].

Агропромышленный комплекс страны не только является основой для обеспечения продовольственной безопасности, но и формирует условия содержания и обустройства территории страны, её целостности. Продовольственная безопасность – составляющая или подсистема системы экономической безопасности. Продовольственная безопасность имеет наивысший приоритет по сравнению с другими структурными элементами системы экономической безопасности государства.

С точки зрения теории систем продовольственную безопасность можно охарактеризовать как открытую сложную нелинейную систему, в которой присутствуют свойства целостности, целенаправленности, операциональной замкнутости, самоорганизации, самогармонизации, эмерджентности и др.

Проектирование цепочек добавленной стоимости даёт возможность формирования эффективного контура операциональной замкнутости системы, что повышает устойчивость системы к внешним и внутренним возмущениям, которые имеют место в условиях изменения рамочных условий бизнеса в АПК.

В условиях законодательного окружения, обеспечивающего мораторий на продажу земли сельскохозяйственного назначения формально не существует механизма продажи, однако, фактически, различные схемы и механизмы позволяют иностранному бизнесу распоряжаться земельными ресурсами как собственникам. Это формирует стратегическую угрозу продовольственной безопасности государства, а в условиях неконтролируемого распространения растений и животных, являющихся генетически модифицированными объектами (ГМО) – обуславливает возникновение угроз демографической безопасности и экономической безопасности, в целом.

В Украине, около 60% сельскохозяйственной земли в пользовании обрабатывается арендаторами, которые арендуют земельные участки у индивидуальных владельцев. Владельцы земли получают лишь 37 долл./га в качестве арендного платежа. [2].

Система продовольственной безопасности государства является целостной сложной системой. Структурно она может быть представлена в виде подсистем. Большая сложная целостная система с множеством внутренних связей между своими объектами является ценозом.

«Экономический ценоз – это самоорганизующееся многовидовое сообщество организаций (особей) различных отраслей (популяций) выделенного территориально-административного образования, характеризующееся связями различной силы (сильными, средними и преимущественно слабыми), объединенное совместным использованием природных (экоценозы), технетических (техноценозы), социальных (социоценозы) ресурсов и экономических ниш спроса на продукцию, товары и услуги, с действием внутривидового и межвидового отбора» [3].

Руководствуясь ценологическим подходом можно спроектировать устойчивое распределение долей предприятий различных форм собственности в АПК и на этой основе проектировать цепочки добавленной стоимости с целью обеспечения локальной интеграции предприятий АПК в конкретном регионе. Цепочка добавленной стоимости отражает структуру интегрированного бизнеса или производственного и научно-технического кооперирования, которые охватывают множество звеньев.

Доля вертикально-интегрированных компаний в аграрном секторе страны является важной характеристикой формирования условий импортозамещения и, в целом, продовольственной безопасности, динамичного роста в аграрном секторе, роста экспортного потенциала конечной продукции с высокой добавленной стоимостью.

Основная масса проблем развития АПК в Украине находится во вне-аграрной сфере и связана с недостатком денежной массы и высокой ставкой ссудного процента. Общеизвестно, что

высокоразвитые страны, как в сфере промышленности, так и АПК обеспечивают минимальную, а во отдельным приоритетным проектам – нулевую и даже отрицательную ставку ссудного процента (США, Япония) и не ограничивают денежную массу, используя инструмент денежной эмиссии для решения задач финансирования государственного бюджета, что подтверждается опытом восстановления и скачкообразного качественного роста экономик США, Германии, Японии, Сингапура, Китая, Малазии и и др. стран.

Проектирование цепочек добавленной стоимости в АПК может быть увязано с подготовкой продовольственных балансов с целью обеспечения продовольственной безопасности региона.

Разработка продовольственных балансов с целью обеспечения продовольственной безопасности в условиях отсутствия системы планирования имеет системное содержание и многоцелевое назначение: может рассматриваться как условие формирования продовольственной безопасности государства в целом и как инструмент совершенствования государственного регулирования по вопросам обеспечения продовольственной безопасности.

Математическая модель, которая может быть использована при составлении продовольственных балансов, основанная на системе линейных уравнений должна учитывать демографически обусловленные потребности населения региона.

Литература:

1. Єгорова-Гудкова Т. І. Управління складними системами за допомогою ценологічного підходу (на прикладі системи економічної безпеки держави) / Т. І. Єгорова-Гудкова, М. В. Бойко., О. Є.Звірков // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2015. – № 1 (69), ч. 1. – С.41–49 .
2. Кто владеет Украиной: почему цена земли в 11 раз ниже реальной [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finance.obozrevatel.com/business-and-finance/96058-kto-vladeet-ukrainoj-pochemu-tsena-zemli-v-11-raz-nizhe-realnoj.html>. – Назва з екрана.
3. Кудрин Б. И. Самодостаточность общей и прикладной ценологии Б. И. Кудрин / Техногенная самоорганизация и математический аппарат ценологических исследований. Вып. 28. «Ценологические исследования». – М., 2005. – С. 179–180.

О. В. Красота

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії, макро-
і мікроекономіки Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Державний борг є досить складним і неоднозначним явищем. Він є одним з найважливіших інструментів макроекономічної політики держави. З одного боку, він дає можливість вирішити існуючі економічні проблеми, а з іншого боку загострює їх. Державний борг впливає майже на всі процеси економічного життя країни: бюджетний дефіцит і величину грошової маси в обігу, економічне зростання і розподіл доходів, скорочення чи розширення сукупного попиту і пропозиції, рівень споживання і заощаджень, міжнародну платоспроможність та кредитний рейтинг держави тощо. При цьому державний борг може здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на економіку. З одного боку, залучення фінансових коштів означає надходження додаткових ресурсів, що можуть дати поштовх економічному зростанню, а з іншого боку це може обмежити інвестиційну активність в країні та спровокувати боргову кризу. Таким чином, державний борг може виступати як засіб для подальшого економічного зростання або, навпаки, як фактор посилення загроз і ризиків.

Сьогодні у світі неможливо знайти країну, яка спроможна була б обходитися без боргів – внутрішніх чи зовнішніх. До перших, як правило, вдаються розвинуті країни, до других – країни із нестабільною економікою. Основними причинами виникнення і збільшення державного боргу в Україні є дефіцит державного бюджету, надмірні соціальні виплати з бюджету, низький рівень залучення коштів населення у банківську сферу, відсутність виваженої боргової політики держави, політична нестабільність та інші.

Як економічна категорія державний борг має складний та неоднозначний характер. Світова економічна думка представляє

різні, іноді протилежні точки зору на його економічну сутність та вплив на національну економіку. Перший підхід формує класична (неокласична), або *песимістична* теорія боргу (А.Сміт, Д.Рікардо, Т.Р.Мальтус та інші). Другий підхід представлений кейнсіанською, або *оптимістичною* теорією боргу (Дж.М.Кейнс, У.Беверідж, Е.Хансен, Р.Масгрейв та інші). Попри значні відмінності, вони мають й певні спільні ознаки, що представлено на Рис. 1.



Рис. 1. Спільні та відмінні характеристики песимістичної та оптимістичної теорій державного боргу

Протягом XVIII-XIX ст. домінуючим був песимістичний підхід щодо державного боргу, згідно із яким він вважався недоцільним для держави, оскільки не сприяє розвитку економічних відносин та підвищенню добробуту населення країни.

На протигагу неокласикам, у XX ст. кейнсіанці доводили, що залучені державою кошти здатні примножувати інвестиції та збільшувати сукупне споживання в економіці, відповідно збільшуючи й сукупний попит. Їх заслугою є розробка концепції про мультиплікативний ефект зростання сукупного попиту внаслідок збільшення державних видатків за рахунок запозичень. Ефективний сукупний попит надає імпульс до розширення виробництва, що спричиняє ще більше зростання сукупного попиту. Такий мультиплікативний

ефект дозволяє державі своєчасно обслуговувати державний борг [1]. Логіку кейнсіанських уявлень про значення державного боргу на національну економіку можна представити у такому формалізованому вигляді:

$$D_t \uparrow \Rightarrow I_t \uparrow \Rightarrow AD_t \uparrow \Rightarrow Y(GDP)_{t+1} \uparrow \Rightarrow AD_{t+1} \uparrow \Rightarrow i \cdot D_t \uparrow$$

де D_t – державний борг в поточному періоді;

I_t – інвестиції в поточному періоді;

AD_t – сукупний попит в поточному періоді;

$Y(GDP)_{t+1}$ – валовий внутрішній продукт (ВВП) у наступному періоді;

AD_{t+1} – сукупний попит в наступному періоді;

$i \cdot D_t$ – обслуговування державного боргу.

Економічна наука другої половини ХХ – початку ХХІ ст. не лише розвинула песимістичну та оптимістичну теорії державного боргу, але й запропонувала нові підходи. Так, послідовник кейнсіанства А.Лернер вважав, що метою усіх фінансових угод держави є не балансування бюджету держави, а досягнення збалансованості економіки в цілому. Він цілком справедливо вважав, що зовнішній і внутрішній борг мають різні наслідки для економіки. Внутрішній державний борг не призводить до перекидання тягаря, оскільки відбувається лише перерозподіл доходів між поколіннями. Щодо зовнішнього боргу, важливо визначити з якою метою робляться позики – для фінансування поточних чи капітальних видатків. Якщо позики беруться для фінансування поточних видатків, то зовнішній борг лягає важким тягарем на плечі наступних поколінь, оскільки рівень їх споживання скоротиться на величину витрат з обслуговування боргу. Якщо ж позики використовуються для розвитку реального сектора економіки, то проблема полягає у продуктивному використанні отриманих коштів. Крім того, держава у будь-який момент може вдатися до інших методів зменшення боргового тягаря, наприклад, до приросту грошової маси, до збільшення доходної частини бюджету через підвищення податків тощо [2].

Подібної точки зору дотримується і сучасний американський економіст Р.Барро. За його переконанням боргове фінансування за рахунок внутрішніх (але не зовнішніх) запозичень не може значно впливати на економіку, а фінансування дефіциту державного бюджету як за рахунок боргів, так і через підвищення податків є рівноцінними способами залучення грошових коштів [3]. Відомі широкому загалу сучасні американські економісти К.Макконнелл та С.Брю вважають, що державний борг дозволяє уникнути проблеми перенакопичення заощаджень. [4, с. 457].

Заслугує на увагу погляди на сутність державного боргу лауреата Нобелівської премії в галузі економіки Дж. Ю. Стігліца. Як послідовник кейнсіанської теорії він є прихильником активного державного втручання в економіку, виступає непримиреним критиком жорсткої бюджетної економії в кризових умовах, в умовах макроекономічної нестабільності. На його думку, заходи жорсткої бюджетної економії здатні ще більше загострити кризові явища, знищити платоспроможний попит та нівелювати зростання економіки. Тому держава має вдатися до дефіцитного фінансування своїх програм та збільшення державного боргу у період тривалої рецесії й макроекономічної нестабільності [5, с. 622].

В той же час, представники сучасної неокласичної школи, зокрема А. Лаффер, Р. Манделл, М. Фалдстайн та інші, заперечують доцільність дефіциту державного бюджету та державного боргу. Вони стверджують, що виходячи на ринок кредитних ресурсів, держава витісняє приватних інвесторів, призводячи таким чином до скорочення інвестицій у реальний сектор економіки.

Дж.Б'юкенен стверджує, що на уряди, які мають доступ до позикових ресурсів, майже не діють політичні стимули щодо ефективного їх використання для масштабної довгострокової стратегії. Більше того, державні позики на відміну від їх комерційних аналогів фактично блокують прагнення до ефективних фіскальних операцій. Найбільш оптимальним способом запобігання політичним зловживанням бюджетним дефіцитом та державним боргом є встановлення конституційних обмежень державного боргу.

Таким чином, державний борг перестав трактуватись як однозначно негативне явище. Світовий досвід свідчить, що державний борг у певних допустимих межах не призводить до негативних наслідків для національної економіки. Проте його надмірна величина (вище 60% ВВП) може спричинити серйозні небажані наслідки, що супроводжуються виплатою значних сум проценту з обслуговування державного боргу, а відповідно, зменшенням доходів населення та скороченням заощаджень, витісненням приватних інвестицій, уповільненням економічного зростання тощо. Якщо ж розмір боргу стає занадто великим, то країна може припинити боргові виплати та оголосити дефолт, від чого постраждає і країна-кредитор. Тому, з точки зору кредиторів, доцільніше підтримувати платоспроможність боржника на оптимальному рівні.

Важливу роль в управлінні державним боргом, насамперед в умовах макроекономічної нестабільності, відіграє довіра інвесторів до економічної політики, яку проводить уряд. Якщо така довіра існує, гнучкість боргової політики підвищується, то негативні наслідки державного боргу практично повністю нівелюються. Таким чином, застосування ефективної політики управління державним боргом може сприяти ефективному використанню залучених коштів і створить необхідні умови для подолання нестабільності в економіці.

Література:

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег/ Дж. М. Кейнс; пер. с англ. – М.: Гелиос АРВ, 2002.
2. Lerner A. P. The Burden of Debt / A. P. Lerner // The Review of Economics and Statistics. – 1961. – Vol. 43, No. 2. – P. 139-141.
3. Barro R. On the Determinants of the Public Debt / R. Barro // Journal of Political Economy. – 1979. – Vol. 87 (5). – P. 940–971.
4. McConnell C. Macroeconomics: Principles, Problems, and Policies / CampbellMcConnell, Stanley Brue, Sean Flynn. – McGraw- Hill Education, 2011. – 528 p.
5. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора / Дж. Ю. Стиглиц. – М. : Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.

А. С. Крыгин

*аспирант кафедры маркетинга и бизнес-администрирования
Одесского национального университета имени И.И. Мечникова*

ДЕТЕНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Проблема тенизации экономики является одним из факторов, формирующих угрозы экономической безопасности государства и его политической стабильности.

Мониторинг уровня теневой экономики является одной из актуальных задач, поскольку, при помощи системы оценочных показателей формируется возможность получения информации о состоянии тенизации, формируется основа для прогнозирования уровня этого явления в перспективе, создается информационная возможность для анализа процессов тенизации и разработки механизма управляющего воздействия на них. При разработке системы мониторинга следует различать криминальную и криминализованную экономику. Очевидно, что критерии для их оценки должны быть различными.

Криминализованная экономика предполагает легальную деятельность с нарушениями действующего законодательства. Иное представляет собой криминальная экономика: «..это сложная система незаконных социально-экономических отношений и материально-вещественных процессов по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг» [1, с. 35] и «В самом общем виде, – сущность криминальной экономики сводится к противоречию между потребностями конкретных людей, социальных групп и ограниченными возможностями легального их удовлетворения. Отсюда, чем хуже состояние легального производства, тем более активна и доходна криминальная экономика» [1, с. 36].

Изменения в бизнес-среде, произошедшие на протяжении последних 20-ти лет, неразвитость институциональной сферы, обу-

словили появление новых видов экономических преступлений. Так, например, в связи с развитием Интернет-технологий и электронных платёжных систем появились различные виды преступлений в этой сфере. Отдельным видом криминальной деятельности являются преступления в налоговой сфере, особо следует выделить преступления связанный с налогом на добавленную стоимость (НДС).

Здесь появилась целая совокупность преступных видов деятельности, а именно:

- уклонение от уплаты НДС посредством обналичивания денежных средств с расчётных счетов через «фирмы-однодневки», обслуживающиеся в теневых расчётных центрах;
- завышение стоимости экспортных операций с целью получения возмещения НДС из бюджета;
- осуществление «фиктивного» (безтоварного) «экспорта» с предоставлением пакета сфальсифицированных документов, дающих основание на возмещение НДС из бюджета.

Криминальная деятельность в этой сфере приводила в отдельные годы к парадоксальной ситуации, когда общая сумма НДС, заявленного к возмещению из бюджета превосходила сумму его поступления в бюджет (по состоянию на январь 2011 г. общая сумма задолженности перед экспортёрами составляла около 20 млрд грн.).

С методологической точки зрения практика наличия подобной нелегальной деятельности свидетельствует о национальной специфике криминальной экономики, о её двойственном происхождении:

- как следствия нелегальной деятельности преступных групп в легальной экономике;
- как собственнопорождения легальной экономики в результате совершения экономических преступлений в процессе официальной деятельности легального бизнеса [2].

В период кризисов усиливается двоякая роль теневой экономики: она выполняет функцию амортизатора, обеспечивая занятость части домохозяйств в условиях сокращения занятости и роста различных видов безработицы.

Для анализа состояния теневой экономики, разработки мероприятий по декриминализации экономических отношений в обществе необходимо наличие службы мониторинга состояния теневой экономики в государстве и его регионах, координирующей свою деятельность с органами СБУ, МВД, налоговой администрации, таможенной службы, антикоррупционными комитетами и другими компетентными структурами.

Мировая практика свидетельствует, что когда накопление теневых капиталов достигает размеров порядка половины объема ВВП страны и более то начинает проявляться тенденция к полной легитимизации теневого бизнеса и его структур, проникновение во власть и превращения государства в квази-государство [3; 4].

В современных условиях появляются новые, ранее не существовавшие угрозы тенизации экономики и негативного воздействия на экономическую безопасность государства. Во всём мире активно развиваются так называемые природоподобные технологии, целью разработки которых является минимизация негативного антропогенного влияния на окружающую среду, ресурсосбережение и минимизация энергопотребления.

Однако, в случаях либо отсутствия, либо неэффективного мониторинга теневой экономики и её влияния на состояние системы экономической безопасности государства возможно возникновение совершенно новых и неисследованных рисков и угроз именно вследствие разработки природоподобных технологий, их высокой эффективности и возможностей быстрого распространения в условиях глобализации.

«Эти угрозы связаны с самим характером природоподобных технологий, построенных на возможности технологического воспроизведения систем и процессов живой природы. Эта возможность открывает перспективу целенаправленного вмешательства в жизнедеятельность природных объектов, прежде всего человека и, впервые в истории, в процесс его эволюции. Такое вмешательство по используемой технологической базе и методам воздействия можно разделить на два важнейших типа:

- биогенетическое, базирующееся на применении методов нанобиотехнологий;

- когнитивное, основанное на конвергенции инфокогнитивных и социогуманитарных наук» [5, с. 106].

Важнейшими рисками, представляющими угрозы экономической безопасности государства и одновременно являющимися благоприятной средой для развития новых сфер теневой экономики являются:

- «– двойственный характер технологий, размытые границы между гражданскими и военными применениями и, как следствие, неэффективность существующих средств и технологий контроля;

- доступность и относительная дешевизна технологий, возможность создания средств поражения даже в кустарных условиях, отсутствие необходимости в сложнейших и чрезвычайно дорогостоящих системах доставки;

- невозможность предугадать все последствия выхода искусственных живых систем в окружающую среду» [5, с. 107].

Традиционная модель контроля результата технологической деятельности на этапе эксплуатации продукции в случае использования природоподобных технологий приемлема. Контроль необходим на этапе производства и даже разработки новых технологий. «В этих условиях возникает угроза глобальной безопасности, связанная с возможностью одностороннего владения технологиями указанного класса и их использования, в том числе экстремистскими группировками. Это требует консолидации усилий мирового сообщества для формирования новой международной системы, которая бы обеспечила безопасное контролируемое развитие природоподобных (конвергентных) технологий. Эта система должна базироваться на новом принципе: контроль над технологиями» [5, с. 107].

В условиях распространения транснациональной преступности и глобализации экономических отношений стратегия экономического развития ориентированная на формирование природоподобной техносферы может нести совершенно новые угрозы для системы экономической безопасности государства.

Литература:

1. Крылов А. А. Социально-экономические основы деятельности милиции в обществе рыночного типа: автореф. дис. докт. экон. наук. – М., 1993.
2. Бертовский Л. В. Выявление и расследование экономических преступлений: Учебно-практическое издание / Л. В. Бертовский, В. А. Образцов. – М.: Изд-во «Экзамен», 2003. – 270 с.
3. Де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Пер. с англ. – М.: Саiaiaxy, 1995. – 420 с.
4. Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. – 380 с.
5. Ковальчук М. Природоподобные технологии новые возможности и новые угрозы [Электронный ресурс] / М. Ковальчук, О. Нарайкин // Индекс безопасности. – 2016. – № 3–4 (118–119), Т. 22. – С. 103–107. – Режим доступа: <http://www.pircenter.org/media/content/files/13/14875353980.pdf>. – Назва з екрана.

Н. Л. Кусик

*к. е. н., доцент, завідувач кафедри обліку і оподаткування
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

С. В. Багдікян

*ст. викладач кафедри обліку і оподаткування Одеського національного
університету імені І.І. Мечникова*

АНАЛІЗ СПОЖИВАЧІВ ПОСЛУГ НА РИНКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ПРОБЛЕМИ СЕГМЕНТАЦІЇ

Основними джерелами накопичення елементів людського капіталу в сучасній інституціональній економіці є, в загальному вигляді, освіта, наука, охорона здоров'я, культура, мистецтво, інформаційне обслуговування. З однієї сторони, не викликає сумніву необхідність відшкодування витрат на надання тих благ, які у вигляді послуг надаються цими сферами, та акумулюються як людський капітал. Такі послуги являються персоніфікованими, тобто в них зацікавлені конкретні особи, тому їх надання має бути економічно ефективним. З іншої сторони, ці послуги – це суспільні блага, в яких зацікавлені та якими користуються всі члени суспільства. Суспільні та приватні блага, що надаються цими сферами, взаємопов'язані – вони разом накопичуються у вигляді людського капіталу. А людський капітал –

він завжди персоніфікований. Отже, надання послуг цими сферами має бути соціально справедливим. По суті, ці дві сторони є взаємообумовленими та стосуються однієї і тієї ж проблеми – проблеми відшкодування витрат на послуги освіти, науки, охорони здоров'я, культури, мистецтва. Останнім часом, в Україні «грань» між економічною ефективністю та соціальною справедливістю, на наш погляд, починає окреслюватися найбільш очевидно саме в сфері освіти.

Сьогодні в Україні сфера освіти зазнає суттєвих змін в напрямку все більшої диверсифікації джерел відшкодування витрат, зменшення державної частки в загальному обсязі ресурсів. Послуги освіти, як послуги соціальні, в більшій частині теоретично надаються безкоштовно. Однак, на практиці, виникає питання можливості дійсного забезпечення справедливих умов для всіх членів суспільства в задоволенні тих чи інших потреб в послугах освіти. Особливо актуальним це питання стає в державному секторі сфери освіти, в тому числі й вищої освіти.

Вітчизняні заклади вищої освіти (ЗВО) формують свої доходи з двох основних джерел: державні ресурси (60-65% від загального бюджету закладу), власні ресурси (35-40%). Власні ресурси ЗВО формуються за рахунок дуже обмеженого виду доходів, які законодавчо дозволені відповідним державним, бюджетним, неприбутковим установам. ЗВО самостійно можуть отримувати дохід в основному по двох позиціях: за надання освітніх послуг (84-85%), за послуги, пов'язані з іншою господарською діяльністю (13- 14%) [1, с. 264- 268]. Ліва частина власних доходів ЗВО – це плата за освітні послуги від юридичних та фізичних осіб, тому цінова політика на ринку вищої освіти має передбачати розрахунок величини споживання цих послуг.

Вартість навчання в ЗВО пов'язана як із ціновими детермінантами (собівартість надання послуги), так й з неціновими детермінантами (престижність ЗВО, спеціальності). Крім того, на вартість навчання впливають купівельна спроможність споживачів та рівень їх запитів (вимог). При цьому, залежно від купівельної спроможнос-

ті споживачів, будуть розрізнятися і їх вимоги до якості освітньої послуги.

Основна частка ринку вищої освіти України – це державні (бюджетні) неприбуткові освітні установи. Спробуємо сегментувати цей ринок по купівельній спроможності споживачів освітніх послуг. Основна проблема полягає у виборі найбільш адекватного критерію, за яким треба проводити сегментацію. Це є принципово важливим, тому що відповідно до виділених сегментів, надалі повинні аналізуватися обслуговуючі їх освітні установи та якість наданих ними послуг. До можливих критеріїв можна віднести: прожитковий мінімум, мінімальну заробітну плату, середню заробітну плату. Законом України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» встановлено розміри основних мінімальних соціальних стандартів (табл. 1).

Таблиця 1

Прожитковий мінімум у 2018 р. із розрахунку на місяць

Соціальні та демографічні групи населення	Розмір прожиткового мінімуму, грн.		
	01.01 - 30.06	01.07 - 01.11	01.12 - 31.12
Діти у віці до 6 років	1492	1559	1626
Діти у віці від 6 до 18 років	1860	1944	2027
Працевдатні особи	1762	1841	1921
Особи, що втратили працевдатність	1373	1435	1497
Загальний показник	1700	1777	1853

Джерело: [2]

Також Законом України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» встановлено розмір мінімальної заробітної плати (табл. 2).

За даними Державної служби статистики України, середня заробітна плата в Україні наприкінці I кварталу 2018 р. складала 8382 грн. (табл. 3).

Таблиця 2

Мінімальна заробітна плата в Україні з 2015 по 2018 рр.

Період	Мінімальна заробітна плата, грн.			
	Місячна		Погодинна	
	грн.	+ / -	грн.	+ / -
з 01.01.2015	1218	-	7,29	-
з 01.01.2016	1378	160	8,29	1,0
з 01.01.2017	3200	1822	19,34	11,05
з 01.01.2018	3723	523	22,41	3,07

Джерело: [2]

Таблиця 3

Середня місячна заробітна плата по Україні за 2015-2018 роки

Період	Середня заробітна плата, грн.	Зміна щодо попереднього місяця	
		+ / -	%
грудень 2015	5230	732	16,3%
січень 2016	4362	-868	-16,6%
грудень 2016	6475	1069	19,8%
січень 2017	6008	-467	-7,2%
грудень 2017	8777	1298	17,4%
січень 2018	7711	-1066	-12,1%
лютий 2018	7051	-177	-2,5%
березень 2018	8382	554	7,1%

Джерело: [3]

Але, якщо розглядати динаміку зміни середньої заробітної плати по областях України, то в регіональному розрізі спостерігається достатньо відчутний розрив між деякими регіонами (табл. 4). Тому виникає ще одна проблема у виборі найбільш адекватного критерію, за яким проводити сегментацію ринку вищої освіти: чи враховувати регіональні особливості?

Таблиця 4

Середня місячна зарплата по регіонах України за I квартал 2018 р., грн. (фрагмент за мінімумом та максимумом значень)

Регіон	Січень - 2018	Лютий - 2018	Березень – 2018
Україна	7711	7828	8382
м. Київ	11668	12124	13388
Донецька область	8389	8402	8927
Київська область	8145	8073	8399
Дніпропетровська область	7839	7761	8387
Запорізька область	7479	7599	8336
Одеська область	7228	7051	7449
Херсонська область	6063	6285	6518
Чернігівська область	6098	6149	6448
Чернівецька область	5914	6120	6424
Тернопільська область	5865	6040	6394

Джерело: [3]

Аналізуючи існуючу статистичну базу, можна знайти інформацію від Державної служби статистики України, яка щоквартально надає інформацію про розподіл працівників за розмірами зарплати (починаючи із мінімальної зарплати) на підставі даних державного статистичного спостереження «Обстеження підприємств із питань статистики праці» (табл. 5).

Таблиця 5

Розподіл кількості штатних працівників за розмірами заробітної плати на кінець I кварталу 2018 р.

Розмір заробітної плати, грн.	До 3723	Від 3723 до 4000	Від 4000 до 5000	Від 5000 до 6000	Від 6000 до 7000	Від 7000 до 8000	Від 8000 до 10000	Від 10000 до 15000	Понад 15000
Питома вага працівників, %	7,9	17,7	14,5	11,9	8,4	7,5	10,8	12,5	8,8

Джерело: [3]

Головні управління статистики в областях України також щоквартально надають інформацію про розподіл працівників області за розмірами заробітної плати (табл. 6).

Таблиця 6

Розподіл кількості штатних працівників Одеської області за розмірами заробітної плати на кінець I кварталу 2018 р.

Розмір заробітної плати, грн.	До 3723	Від 3723 до 4000	Від 4000 до 5000	Від 5000 до 6000	Від 6000 до 7000	Від 7000 до 8000	Від 8000 до 10000	Від 10000 до 15000	Понад 15000
Питома вага працівників, %	6,0	23,2	15,2	12,6	8,2	7,0	9,6	11,0	7,2

Джерело: [4]

На наш погляд, використання такого критерію, як прожитковий мінімум, для сегментації ринку вищої освіти не є доцільним, тому що оплата таких освітніх послуг розглядається людьми як «вкладення в майбутнє» та, навіть в складних фінансових умовах, споживачі готові їх оплачувати. Тому, маємо використовувати такий критерій, як заробітна плата. Застосування критерію – середня заробітна плата, викликає деякі сумніви, тому що однозначно вимагає врахування регіональних особливостей соціально-економічного розвитку областей. А з поширенням тенденцій щодо академічної мобільності в сфері вищої освіти та прагнення до створення єдиного освітнього простору, цей критерій не є дуже вдалим. Тому, залишається обрати за найбільш адекватний критерій сегментації ринку вищої освіти – мінімальну заробітну плату.

При наявній вітчизняній статистичній базі, можна спробувати сегментувати ринок вищої освіти таким чином, як представлено в табл. 7. При цьому, можна використовувати різні часові інтервали (квартал, рік, період) та, за необхідністю, є можливість співставлення даних та порівняння регіональних ринків вищої освіти із загальнонаціональним, як представлено в табл. 7 на прикладі Одеської області.

Споживачі освітніх послуг на ринку вищої освіти, які належать до різних соціальних верств, обирають ті заклади, які в змозі опла-

Групування споживачів послуг закладів вищої освіти в залежності від рівня місячної зарплати на кінець I кварталу 2018 р.

Групи споживачів послуг ЗВО	Рівень місячної заробітної плати, грн.	Питома вага від загальної кількості споживачів, %		Категорія закладу вищої освіти
		Україна	Одеська область	
<i>Дуже високий рівень доходу (багаті):</i> понад 4,0 мінімальних зарплат	понад 15000 грн.	8,8	7,2	Категорія «А» Максимум якості освітніх послуг при максимальній ціні (елітні приватні заклади, престижні вузи, спеціальності)
<i>Високий рівень доходу:</i> 2,7 – 4,0 мінімальних зарплат	10000 - 15000 грн.	12,5	11,0	Категорія «Б» Якість і вартість освітніх послуг залежать від соціально-економічного стану регіону, від сили ринкової конкуренції, а також від адміністративних механізмів (основна маса ЗВО)
<i>Середній рівень доходу:</i> 1,89 – 2,69 мінімальних зарплат	7000 - 8000 грн. 8000 - 10000 грн.	7,5 10,8 18,3	7,0 9,6 16,6	Категорія «В» Мінімальна ціна освітніх послуг, немає завдання конкурентоспроможності, якість відповідає мінімальним вимогам (сектор безкоштовної освіти, філії та представництва ЗВО у віддалених регіонах)
<i>Низький рівень доходу:</i> від 1,0 до 1,88 мінімальних зарплат	3723 - 4000 грн. 4000 - 5000 грн. 5000 - 6000 грн. 6000 - 7000 грн.	17,7 14,5 11,9 8,4	23,2 15,2 12,6 8,2	Категорія «В» Мінімальна ціна освітніх послуг, немає завдання конкурентоспроможності, якість відповідає мінімальним вимогам (сектор безкоштовної освіти, філії та представництва ЗВО у віддалених регіонах)
<i>Дуже низький рівень доходу (бідні):</i> до 1,0 мінімальної зарплати	до 3723 грн.	7,9	6,0	Не має категорії Споживачі не мають можливості споживати послуги закладів вищої освіти

Джерело: складено авторами

чувати. Середні соціальні верстви населення становлять більшість студентів вітчизняних ЗВО. Потенційно, це групи споживачів із високим та середнім рівнем доходу, питома вага яких в загальній кількості в Україні – 30,8% (в Одеській області – 27,6%).

Група споживачів із низьким рівнем доходу, питома вага яких в загальній кількості в Україні – 52,5% (в Одеській області – 59,2%), в умовах економічної кризи і падіння платоспроможності стає непередбачуваною за обсягами і не може активно впливати на формування попиту на послуги вищої освіти. При цьому, ці споживачі можуть оплачувати освітні послуги тільки недорогих ЗВО. Багаті соціальні верстви населення не є великими за розмірами, їх питома вага в Україні – 8,8% (в Одеській області – 7,2%). При цьому, громадяни з дуже низьким рівнем доходу, питома вага яких в Україні – 7,9% (в Одеській області – 6,0%), не можуть оплачувати освітні послуги навіть недорогих ЗВО.

Число ЗВО категорії «А» може збільшуватися дуже незначно, так як їх ринок обмежений, а питома вага споживачів дуже незначна. Останнім часом, платоспроможний попит населення, що належить до середніх соціальних верств, поступово знижується, не зважаючи на невеликий приріст середньої зарплати, якій нівелюється ростом споживчих цін на товари і послуги. При низькій купівельній спроможності населення все більше ЗВО, які відносяться до категорії «Б», стикаються із проблемою відшкодування витрат за надання своїх освітніх послуг.

З одного боку, підвищення вартості навчання (перехід до ЗВО категорії «А») обмежене розмірами ринку та незначною кількістю споживачів. З іншого боку, зниження вартості навчання (перехід до ЗВО категорії «В») ставить під загрозу підтримання якості освітньої послуги (при цьому, мови й не має про її підвищення) та, взагалі, економічну ефективність функціонування закладу (при цьому, мови й не має про його економічну автономність). Хоча, майже 60% споживачів спроможні та готові заплатити саме за такі освітні послуги. Отже, повертаємося до питання соціальної справедливості надання послуг вищої освіти та проблеми формування людського капіталу суспільства.

Взагалі, в умовах ринку вищої освіти, диференційованого за купівельною спроможністю населення, потрібно говорити про цінову політику, яка має передбачати розрахунок величини вартості освітніх послуг щодо різних соціальних груп. Це може бути одним із способів знівелювати «грань» між економічною ефективністю та соціальною справедливістю в сфері вищої освіти.

Література:

1. Кусик Н. Л. Экономические аспекты автономного функционирования ОНУ им. И. И. Мечникова как высшего учебного заведения / Н. Л. Кусик // Матеріали 70-ої наукової конференції професорсько-викладацького складу економіко-правового факультету ОНУ імені І. І. Мечникова (25-27 листопада 2015 р., м. Одеса) / МОН України; Одес. нац. ун-т ім. І.І. Мечникова; екон.-прав. ф-т; відп. ред.: І. С. Канзафарова, О. О. Нігреєва; відп. секретар А. Л. Святошнюк. – Одеса: Астропринт, 2015. – С. 264-268.
2. Про Державний бюджет України на 2018 рік [Електронний ресурс]: Закон України від 07.12.2017 р. № 2246-VIII. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>. – Назва з екрана.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: Демографічна та соціальна статистика. Ринок праці. Оплата праці та соціально-трудова відносина. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.
4. Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]: Демографічна та соціальна статистика. Ринок праці. Оплата праці та соціально-трудова відносина. – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.

І. А. Ломачинська

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва,
заступник декана економіко-правового факультету
Одеського національного університету імені І.І.Мечникова*

А. О. Мумладзе

*ст. викладач кафедри економіки та підприємництва
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ЗМІН НА ТРАНСФОРМАЦІЮ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ

В загальному розумінні Ф. Мишкін [1] визначає фінансову систему як сукупність фінансових інструментів, ринків, інститутів. М. Романовський, узагальнюючи зарубіжні фінансові системи, ви-

значає, що «фінансова система – це сукупність ринків та інших інститутів, які використовуються для укладання фінансових угод, обміну активами і ризиками. Ця система включає в себе ринки акцій, облігацій та інших фінансових інструментів, фінансових посередників (банки і страхові компанії), фірми, що пропонують фінансові послуги (наприклад, фінансово-консультаційні компанії), і органи, які регулюють діяльність всіх цих установ» [2, с. 36] ... Фінансова система включає в себе ринки, посередників, фірми, що надають фінансові послуги за допомогою яких домогосподарства, приватні компанії і урядові організації реалізують прийняті ними фінансові рішення [2, с. 62]».

Сутність фінансової системи проявляється в її функціях. Відомий американський професор економіки Р. Левайн [3] виокремлює п'ять функцій фінансової системи: акумуляція (акумуляція і мобілізація заощаджень економічних суб'єктів і перетворення їх в інвестиції); управління ризиками (зниження, диверсифікація та управління ризиками – ліквідності, валютним, прибутковості (процентним); інформаційна (подання інформації про можливі інвестиції та розподілі капіталу); моніторинг (здійснення контролю над інвестиціями і менеджерами після надання фінансування); зниження витрат обігу (полегшує обмін товарами і послугами, сприяє поділу праці (більшій спеціалізації), технічним інноваціям і зростання).

На думку Ц. Боді і Р. Мертон, фінансова система виконує шість функцій, при цьому базовою функцією є тимчасове, міжгалузеве і міждержавне переміщення економічних ресурсів [4, с. 3-31]: переміщення ресурсів у часі і в просторі – перерозподіл фінансових ресурсів (інтегрованість в глобальній фінансовій системі); управління (перерозподіл) ризиком – хеджування, сек'юритизація, страхування і диверсифікації; кастодіальне переміщення ресурсів – розрахунково-платіжна система (кліринг, депозитарні послуги); об'єднання ресурсів (агрегування) і розподіл паїв участі в капіталі (функціонування механізму акумуляції та розподілу ресурсів); інформаційна підтримка – надання цінової інформації (підтримка прийняття управлінських рішень); вирішення психологічних проблем стиму-

лювання (подолання або пом'якшення проблем, пов'язаних з інформаційною асиметрією).

Нобелівський лауреат Дж. Стігліц у роботі, присвяченій перехідним економікам [5], виділяє такі функції фінансових систем, як передача ресурсів (капіталу) від зберігаючих агентів до позичальників і інвесторам; агломерація капіталу, оскільки проекти вимагають більше капіталу, ніж може бути у одного або групи зберігаючих агентів; відбір проектів; моніторинг використання коштів за проектом; забезпечення виконання контрактів (повернення); передача, розподіл, агрегування ризиків; диверсифікація ризиків. Дж. Стігліц наголошує, що дуже рідко зустрічається ситуація, при якій у підприємців достатньо капіталу для інвестування, в той час як особи, які мають заощадження, часто стикаються з проблемами високого ризику інвестування, низькою ліквідністю й т.д. Саме фінансова система покликана вирішити проблеми через акумуляцію капіталу у великої кількості малих вкладників, ефективну його алокації і забезпечення моніторингу використання. При цьому фінансова система трансформує, об'єднує і знижує ризики, сприяє зростанню ліквідності та забезпечує інформаційну підтримку.

Розглядаючи функції фінансової системи, варто відзначити, що при визначенні кількості функцій і змістовного наповнення кожної з них має місце їх укрупнення або ж подача в різних інтерпретаціях. При цьому існуючі розбіжності не можна вважати принциповими, оскільки дослідники єдині в своїх поглядах з приводу того, що функціонування фінансової системи слід розглядати в рамках забезпечення трансформації заощаджень в інвестиції.

Ц. Боді і Р. Мертон висловлюють думку, що функції фінансової системи мають більш стабільний характер, ніж її інститути, тобто функції в меншій мірі змінюються з часом і не так сильно відрізняються від країни до країни [4]. Втім слід визнати, що інновації у фінансовій сфері та конкуренція серед інститутів в кінцевому підсумку призводять до підвищення ефективності функціонування фінансової системи, що часто пов'язано з появою нових фінансових

продуктів, модернізацією інфраструктури фінансового ринку, безпосередньою трансформацією фінансових інститутів.

Фінансові інститути на сучасному етапі розвитку наділяються відповідними функціями, повноваженнями, правилами поведінки, та їх взаємозв'язком, що визначає архітектуру та модель сучасної фінансової системи будь-якої країни. Так, сучасна архітектура національної фінансової системи, як правило, відображає її структуру щодо економічної суті та ролі фінансового ринку (в контексті фондового) та банківських установ, а також природи інформаційної асиметрії, яка визначає економічну поведінку агентів. Враховуючи особливості банко- та фондовоорієнтованої моделі фінансової поведінки, перевага тих чи інших інститутів по різному забезпечує реалізацію базових функцій фінансової системи, що, в свою чергу, має різний вплив на фінансові й економічні рішення суб'єктів господарювання, динаміку й структуру зростання економіки країни в цілому.

Втім в умовах розвитку нового технологічного циклу відбувається кардинальна трансформація господарських та фінансових відносин, в результаті чого формуються й новітні підходи до розвитку фінансових систем, а також ролі в цьому процесі різноманітних фінансових інститутів.

Сьогодні можна спостерігати як Fintechs вдосконалюють традиційні фінансові послуги. Втім з часом, новітні технології сформують новий ландшафт фінансової екосистеми, в основі якої будуть не банки, інвестиційні та страхові компанії, фондові біржі як ті, що забезпечують трансформацію заощаджень в інвестиції, а єдина технологічна платформа, в основі якої Blockchain та DLT, алгоритм машинного навчання та штучний інтелект, засоби онлайн та офлайн доступу до фінансових послуг, ефективної дистанційної комунікації (смартфон, біометрична ідентифікація, мобільні додатки, чат-боти, онлайн-помічники, соціальні мережі й ін.). Базовими елементами цього процесу стануть хмарні технології, штучний інтелект, аналітика Dig Data. Ця технологічна платформа має стати дієздатним менеджером нової фінансової екосистеми, яка збалансує потреби

виробників фінансових продуктів з попитом споживачів у реальному часі. Такі процеси змінять не лише інституційну структуру фінансових систем, а й модернізують функціональну. Зокрема роль споживача у функціонуванні фінансової системи зростає, а роль традиційних інститутів (банківські установи, фондові біржі, страхові компанії й ін.) та регулюючих органів зменшується.

Споживач поступово буде ставати центром модернізації фінансових відносин. З одного боку, завдяки новим наборам сервісів споживач отримає можливість найбільш повно задовольняти свої потреби на основі персоніфікації фінансових послуг, що передбачає стратегії та бізнес-моделі орієнтовані на клієнта, дизайн фінансових продуктів на основі агрегованих персоніфікованих цінностей, історичних тенденцій, у тому числі нефінансових, когнітивних розрахунків. З іншого, перспективи подальшого існування банківських та інших фінансових установ будуть залежати від їх здатності розуміти мотивацію і потреби споживачів фінансових послуг та продуктів, їх бренду як відображення довіри, чесності, безпеки, якості. В результаті, основними тенденціями буде розширення фінансових послуг, підвищення доступності фінансових продуктів і послуг для клієнтів, зниження витрат та зростання швидкості надання фінансових послуг на основі безпеки, аналітики, інтеграції. Великий обсяг даних створюватиме нові можливості для аналізу статистичних даних і збільшить прозорість надання та споживання фінансових послуг.

Формування нових господарських та фінансових відносин супроводжуватиметься посиленням нових ризиків, зокрема захисту інформації, невизначеності, зокрема щодо стабільності фінансових потоків, недостатнього контролю за неформальним рухом фінансових ресурсів, недостатнього рівня фінансової обізнаності та грамотності й ін. У цих умовах має відбуватися трансформація ролі регулюючих органів фінансової системи від жорсткої системи контролю до «арбітру ринку»; у забезпеченні балансу між інноваціями та ризиком, справедливості та технологічної нейтральності; забезпеченні нових способів взаємодії між суб'єктами нової фінансової

екосистеми (трейдери капіталу, провайдери капіталу, користувачі капіталу, Fintech компанії, менеджери з ризику, посередники, представники фундаментальних транзакцій, регулюючі органи й ін.). Зокрема зростає їх роль у захисті інформації та прав інтелектуальної власності, захисті прав споживачів фінансових послуг, інформуванні останніх про можливі ризики, а також у координації фінансової освіти й ін. Це потребує концептуальної зміни регуляторної діяльності від інститутів, компаній на фінансові послуги, продукти.

Література:

1. Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков / Ф. Мишкин. – М.: Вильямс. – 2006. – 880 с.
2. Романовский М. В. Финансы и кредит / М. В. Романовский, Г. Н. Белоглазова. – М.: Юрайт-Издат. – 2003. – 348 с.
3. Levine R. Finance and growth: theory and evidence / R. Levine // National bureau of economic research. – 2004. – P. 74–89.
4. Merton R. C. Conceptual Framework for Analyzing the Financial Environment. [Електронний ресурс] / R. C. Merton, Z. A. Bodie. – Режим доступу: <http://www.people.hbs.edu/rmerton/Conceptual%20Framework.pdf>. – The title from the screen.
5. Stiglitz J. The Role of the Financial System in Development. [Електронний ресурс] / J. Stiglitz // Fourth Annual Bank Conference on Development in Latin America and the Caribbean (LAC Abdce), San Salvador, El Salvador, 6/1998. – Режим доступу: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.475.9471&rep=rep1&type=pdf>. – The title from the screen.

А. П. Левитская

*доктор хабилитат економічних наук, конференціар університар,
Комратський державний університет, Республіка Молдова*

РОЛЬ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

Достижение успеха в экономическом развитии регионов Республики Молдова и наращивание усилий по поддержке предпринимательства являются первостепенными задачами политики, проводимой Правительством РМ. В основе ее формирования лежат правовые, политические, технологические, образовательные и социальные аспекты, которые необходимо принимать во внима-

ние при комплексном определении приоритетных мер по развитию инфраструктуры поддержки предпринимательства.

– *Стабильность политического фактора* составляет основу инвестиционного климата в стране и регионе. Обобщающие результаты влияния данного фактора отражены в разделе РСР, описывающем риски, сопряженные с внедрением программы.

– *Технологический уровень развития* бизнеса взаимосвязан с уровнем инновационного развития, который является базой создания «полюсов роста»; развития кооперации предприятий на базе вертикальной интеграции и построения бизнеса с высокой добавочной стоимостью. Данная характеристика является важным аспектом в создании устойчивого экономического развития региона и подлежит отражению в мерах Программы.

– Образовательный и квалификационный уровень, стремление предпринимателя к совершенствованию в данной области напрямую зависит от эффективности взаимодействия со структурами формального и неформального обучения и влияет на результативность рыночной деятельности. Данное направление увязано со 2 приоритетом Стратегии Регионального развития АТО Гагаузия и «Стратегией развития исследований и инноваций 2020», в которой обозначены приоритеты в области развития человеческого капитала, обеспечения качества исследований и инноваций, а также создание, продвижение и стимулирование инновационной бизнес-среды на базе эффективной модели управления инновационным развитием [1], успешное внедрение которых должно быть обеспечено на всей территории РМ. Субъекты инфраструктуры поддержки предпринимательства (ИПП) в странах с формирующейся рыночной экономикой рассматриваются в качестве механизма, способствующего ускорению экономического развития на национальном и региональном уровнях.

Услуги в области развития бизнеса определяются как: «услуги, повышающие эффективность работы предприятия, расширяют его доступ к рынкам, а также способность конкурировать» [2]. Определение «поставщика бизнес – услуг» включает в себя: инфор-

мирование, обучение, консультирование, разработку и передачу технологий, содействие развитию связей, как стратегической, так и оперативной направленности. Субъекты ИПП выступают катализаторами развития предпринимательства региона, предоставляя информацию, бизнес-консультации и услуги, стимулирующие их устойчивое развитие.

Анализ потребностей предпринимателей в консалтинговых услугах показал наивысший результат в области обучения и помощи в разработке документации (при регистрации и сопровождении внешнеэкономической деятельности). Также МСП проявили высокую степень заинтересованности в получении маркетинговых, юридических услуг, а также в области бухгалтерского учета и налогообложения [3].

Официальное определение субъектов ИПП охватывает инструменты и механизмы, предназначенные для обеспечения широкой палитры услуг по поддержке предприятий. Это позволяет обеспечить гетерогенную структуру субъектов ИПП [4], которая порождает разнообразие воздействия и диктует необходимость разработки механизма ориентации предпринимателей в плане использования релевантных бизнес-услуг для достижения максимального результата, позволяющего координировать действия и достижения максимального результата.

Совокупность субъектов инфраструктуры поддержки предпринимательства на национальном уровне представлена следующим образом:

– *Директивные органы:* в РМ ответственность за развитие МСП несут два основных учреждения, а именно Организация по развитию МСП (ODIMM) и Агентство по инновациям и трансферу технологий (АИТТ). Первое находится под эгидой Министерства экономики, последнее – при Академии наук. Другие ответственные органы включают: Министерство регионального развития и строительства (Агентства регионального развития Север, Центр, Юг, АТО Гагаузия); муниципальные и районные экономические отделы, Торгово-промышленная палата.

– **Местные органы власти:** экономические отделы 33 муниципалитетов, в функции которых входит сбор данных и статистический анализ.

– **Бизнес-инкубаторы:** сеть Бизнес – инкубаторов Организации по развитию малых и средних предприятий (ODIMM) и инновационные инкубаторы и технопарки Агентства инноваций и трансфера технологий (АИТТ)

– **Службы распространения знаний в области сельского хозяйства:** деятельность которых зависит от донорской помощи и средств Министерства регионального развития и сельского хозяйства.

– **Агентства регионального развития:** учреждения, подведомственные Министерству регионального развития и строительства, направленные на реализацию региональных стратегий развития. В настоящее время АРР действуют в четырех из шести регионов развития.

– **Свободные экономические зоны и Промышленные парки:** в настоящее время на территории РМ зарегистрированы 9 промышленных парков и 9 свободных экономических зон на территории РМ.

– **Кластеры и Бизнес-сети:** Агентство инноваций и технологического трансфера координирует сеть академических инкубаторов и научных парков, которые представляют собой основу для функционирования 10 (как действующих, так и потенциальных) научных и технологических кластеров. Также существует сеть из 4 агро-туристических кластеров, созданных в рамках проекта, курируемого Ассоциацией развития туризма РМ.

– **Университеты:** информирование, обучение и консультирование, развитие услуг для Стартапов, в том числе через университетские Бизнес-центры и Инкубаторы (Технический университет, Академия экономических знаний, Комратский госуниверситет и др.)

– **Ассоциации:** около тысячи зарегистрированных организаций, предоставляют консалтинговые услуги в области развития

малого и среднего бизнеса, туризма, предпринимательства среди женщин, людей с инвалидностью и т.д.

– *Частные консалтинговые услуги, внештатные тренеры, бизнес – консультанты*, оказывающих более 200 видов консультативных услуг.

Наиболее значимыми субъектами ИПП являются: СЭЗ, промышленные (научно-технологические) парки, бизнес (инновационные) – инкубаторы, развитию которых противостоят следующие процессы:

– *Отсутствие стабильности политических и законодательных процессов, инициатив ОМПУ*, которое выражается в степени ясности намерений государственных органов в отношении принятия законов и поддержки инициатив.

– *Отсутствие перспектив развития региональных «полосов роста»* в связи с отсутствием предприятий, являющихся «локомотивами» экономики региона и сосредотачивающими вокруг себя критическую массу малых и мелких предприятий, развивающихся за счет услуг аутсорсинга.

– *Рост миграционных процессов*, а именно продолжающийся отток молодежи и наиболее квалифицированной рабочей силы отрицательно влияет на качественные характеристики человеческого капитала региона и, в целом на уровень социально-экономического развития.

– *Отсутствие стремления к объединению усилий в лоббировании и продвижении общих интересов в предпринимательской среде и среди субъектов инфраструктуры поддержки предпринимательства.*

– *Подверженность региона природным катаклизмам* (засуха, заморозки, ливневые дожди и т.д.) подразумевает ориентацию субъектов ИПП на формы ведения агробизнеса в условиях рискованного земледелия, что подразумевает усиление образовательной и консультационной поддержки в данной области сельского хозяйства.

Выводы. Проведенный анализ позволяет определить приоритетные направления развития СРП, сфокусированные на укреплении

нии профессиональных и предпринимательских навыков, управленческих компетенций имеющихся трудовых ресурсов в регионе, а также в привлечении профессиональной элиты в предпринимательский сектор. В активизации данных процессов особая роль отводится субъектам ИПП как катализаторам данных процессов.

Литература:

1. Постановление Правительства № 952 «Об утверждении Инновационной стратегии Республики Молдова на период 2013-2020 гг.: «Инновации для конкурентоспособности», МО № 284-289, 06.12.2013 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://lex.justice.md/>. – Название с экрана.
2. Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development (CDASED), 2001.
3. Analysis and recommendations for Strengthening the Business Support Infrastructure (BSI) in Moldova. OECD. Pinto Consulting GmbH, 2013.

Є. І. Масленіков

*д. е. н., професор, професор кафедри менеджменту та інновацій
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СФЕРІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ТУРИЗМУ

Готельно-ресторанна діяльність та туризм належить до сфери гостинності й відіграє провідну роль у презентації національного туристичного продукту на міжнародному ринку послуг. Готельно-ресторанна діяльність в комплексі туристичних послуг міжнародного макроекономічного середовища розвивається високими темпами і у пріоритетній перспективі стане найбільш важливим сегментом національної економіки.

Готельно-ресторанна сфера сьогодні є однією з високорентабельних галузей світової економіки, що забезпечує економічний і соціальний розвиток і нашої країни. Готельно-ресторанна сфера є важливою складовою сфери гостинності, яка розвивається достатньо високими темпами в умовах інтеграції України у європейське та світове господарство. Особливого значення вона має для розвитку Одеського регіону.

Підприємництво є найважливішим фактором, який забезпечує розвиток готельно-ресторанної діяльності та туризму.

Підприємництво – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством.

Під підприємництвом, або підприємницькою діяльністю в готельно-ресторанній сфері та туризму, розуміється ініціативна самостійна діяльність фізичних або юридичних осіб, які здійснюють на свій ризик і під свою майнову відповідальність, та спрямована на отримання максимального результату від господарської діяльності.

На розвиток готельно-ресторанної діяльності впливають різноманітні фактори, що ускладнюють процес прийняття управлінських рішень, які залежать безпосередньо від рівня професійної компетентності управлінських кадрів. Компетентність управлінського персоналу, в свою чергу, визначається рівнем ефективності прийнятих рішень, вмінням їх реалізувати та здійснювати контроль за їх виконанням. Як результат, ефективність управлінського персоналу забезпечує успішний розвиток об'єкту управління та утримання ним конкурентних позицій у сучасному ринковому середовищі. Стратегічного значення у сучасних умовах набуває впровадження інноваційних організаційно-управлінських технологій у готельно-ресторанній діяльності.

Суб'єкт підприємницької діяльності у своїй професійній діяльності повинен забезпечити отримання економічних, фінансових, екологічних соціальних результатів діяльності на основі поєднання особистої вигоди з суспільною користю. Але чистий фінансовий результат або власна вигода є рушійним фактором підприємницької діяльності у готельно-ресторанній сфері та туризмі.

Володіючи самостійністю, суб'єкт підприємницької діяльності несе особисту відповідальність за результати діяльності, але зацікавленість у поєднанні з відповідальністю змушує його здійснювати професійну діяльність у жорсткому режимі та не завжди у правовому полі. В умовах глобалізації міжнародного простору під-

приємництво у готельно-ресторанній сфері та туризмі немислимо без новаторства та інноваційної діяльності.

Готельно-ресторанна діяльність та туристичний бізнес – це підприємницька діяльність самостійно господарюючих фізичних або юридичних осіб, які ризикують своїм капіталом заради відповідних результатів діяльності в галузі гостинності, є одним з найбільш складних видів підприємницької діяльності, що пов'язано з особливостями сфери гостинності.

Готельно-ресторанна діяльність та туризм сприятливі для розвитку підприємництва у національному макроекономічному середовищі за багатьма причинами: розвиток туристичної сфери; зростаючий попит на готелі та ресторани; достатній рівень рентабельності й оптимальний термін окупності капіталовкладень. Відмітимо, що підприємницький сектор готельно-ресторанної діяльності та туризм сприяє розвитку конкуренції, ослабленню інфляції, притоку іноземної валюти та насамперед росту національної економіки та її базових показників.

Готельно-ресторанну діяльність та сферу туризму характеризує значний ступень ризику, так як найменші політичні, екологічні, економічні зміни та військові дії у національному макросередовищі переорієнтовують туристичний потік в інші регіони міжнародного простору, а підприємці, діяльність яких пов'язана з постійним господарським ризиком, як раз і здатні знайти нестандартні стратегічні рішення, запропонувати на ринку інноваційні продукти і тим самим залучити споживачів. Підприємницька діяльність здатна зменшити часовий лаг між попитом та пропозицією у готельно-ресторанній діяльності та сфері туризму. Підприємець гнучкий, він швидко заповнює вакуум ринкового середовища та сприяє залученню до обслуговування більшої кількості споживачів.

Література:

1. Побережець О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства [Текст]: монографія / О. В. Побережець. – Херсон: Видавництво: Грінв Д.С., 2016. – 500 с.

Т. В. Матюк

*к. е. н., доцент кафедри економіки та підприємництва
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

ОСВІТНЯ ПОСЛУГА ЯК ТОВАР НЕМАТЕРІАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

На ринку освітніх послуг людина одночасно є і суб'єктом і об'єктом. Разом з цим, через використання освітніх послуг, людина виходить на інші взаємопов'язані ринки, завдяки чому, ринок освітніх послуг чутливо реагує на функціонування усіх інших ринків. Отже, у суспільства виникає реальна потреба у споживанні освітніх послуг і саме тому, освіта входить в систему ринкових відносин. І саме в цій системі формується специфічний вид товару – освітня послуга [1 с. 84].

В економічній літературі виділяють декілька підходів для пояснення поняття «освітня послуга». Зміст цього поняття розкривали зарубіжні та вітчизняні вчені, такі як: Г. Беккер, С. Беляков, А. Браверман, В. Геєць, Г. Дмитренко, У. Зінуров, В. Огаренко, Т. Оболенська, Д. Полозенко, І. Решетнікова, Т. Сон, К. Хюфнер, А.Ченцов, Т. Шульц та ін.

Більша кількість зазначених вчених вважає, що знання та навички не продаються і не купуються, вони є результатом власної праці; кваліфікація спеціалістів та робоча сила також не продаються, а продаватися може тільки праця і продається вона особисто носієм робочої сили – людиною.

Проте, попри велику кількість праць на тему освітніх послуг в останні роки, досі не сформовано загальноприйняте поняття про сутність даних послуг. Найпоширеніші погляди вчених економістів щодо трактування поняття «освітня послуга» представлено у таблиці 1.

Узагальнивши усі представлені трактування визначення «освітня послуга», під поняттям освітньої послуги пропонуємо вважати такі економічні блага, які реалізуються для задоволення освітніх потреб людини та в яких зацікавлене і суспільство загалом і кожна людина окремо.

Визначення поняття «освітня послуга»

Автори	Визначення
В. Александров [2, с. 157]	Освітня послуга – це організований процес навчання для одержання необхідних знань, навичок і вмінь. Це – особливий інтелектуальний товар, який надається стороною, що організує і здійснює процес навчання, та утримується іншою стороною, яка може бути одночасно і учнем, і контролером якості послуги, і платником за неї.
Т. Оболенська [3, с. 131]	Освітня послуга – специфічний товар, який задовольняє потребу людини в набутті певних знань, навичок і вмінь для їх подальшого використання в професійній діяльності.
С. Ніколаєнко [4, с. 4]	Освітня послуга – це не матеріальне, а соціальне благо, система знань, інформації, умінь і практичних навичок задоволення її різноманітних освітніх потреб і реалізації особистих здібностей їх споживача
І. Каленюк [1, с. 36]	Освітня послуга або продукт освітньої діяльності є результатом здійснення різноманітної (педагогічної, виховної, наукової, організаційно-управлінської) діяльності працівниками сфери освіти для задоволення освітніх потреб окремих людей та всього суспільства.
О. Липкіна [5, с. 36]	Освітня послуга – сукупність знань, умінь, навичок і певного обсягу інформації, які використовуються для задоволення специфічної потреби людини і суспільства в інтелектуальному розвитку і набутті професійних умінь і навичок.
В. Огаренко [6, с. 93]	Освітня послуга – освітній товар, що являє собою визначену діяльність, що її здійснює виробник, і в процесі якої відбувається задоволення потреби споживача в освіті.
С. Кадочников [7, с. 48]	Освітня послуга – це економічне благо, що володіє корисністю з точки зору його споживачів і потребує витрат на своє виробництво

Джерело: складено автором на основі [1-7]

Слід наголосити також, що послуги освіти є досить специфічними відносно інших будь-яких нематеріальних послуг. Специфічність проявляється у тому, що результатом споживання освітніх послуг є благо для економіки всієї країни і суспільства.

Аналіз джерел показав наявність пропозицій вважати в якості товару освітню послугу у вигляді сукупності матеріального (навчальних приміщень, обладнання, технічних засобів тощо), нематеріального (навчальних програм, курсів, освітніх форм тощо) та інтелектуального (викладачів) складових. Освітню послугу «купають» учні, студенти, слухачі або аспіранти для того, щоб придбати визначений освітній рівень з перспективою наступного використання знань згідно власних поглядів. Навчальні заклади вступають у відносини виробництва-споживання у відношенні окремих фізичних осіб.

Потрібно звернути увагу також на те, що стосується іншого підходу, згідно з яким освітня послуга при споживанні перетворюється в робочу силу. І її якість залежить як від сукупності спожитих освітніх послуг, так і має значення кількість та якість особистої праці, що витрачається, коли споживаються ці послуги, особисті здібності, ступінь їх реалізації та інші суб'єктивні фактори. Таким чином, у межах даного підходу доцільно відрізнити сукупність, до якої входять знання, уміння, навички, бо вони становлять продукт, породжений спільною працею викладачів і студентів, від освітньої послуги, котра споживається при навчанні, та за своєю суттю становить продукт викладацької праці.

Отже, «саме освітні послуги (тобто сукупність викладацької праці викладачів), а не знання, уміння, навички, як це часто стверджується в літературі, можна розглядати у вигляді товарної продукції навчального закладу» [8, с. 129].

Тож, важливо уточнити вище наведені положення А. В. Сагінової [9, с. 49]. Вона посилається на визначення товару, спираючись на теорію маркетингу. Так, А. В. Сагінова стверджує, що продуктами будь-яких освітніх закладів є освітні програми, котрі розробляють з метою задоволення освітніх потреб, професійної підготовки,

навчання або перепідготовки, тобто досягається певний соціальний ефект (змінюється освітній або професійний рівень). Пояснення цього підходу полягає у наступному: будь-яким вищим навчальним закладом, де відсутні фахівці з інформаційної технології і водночас достатньо облаштована матеріальна база, неможливе забезпечення освітньої програми стосовно цього напрямку. У випадку наявності у своєму розпорядженні зазначених ресурсів, освітні заклади освіти не пропонують у відношенні своїх клієнтів програму у вигляді розрізнених лекцій або практичних занять, вихід на ринок можливий за присутності освітньої програми стосовно обраної спеціальності, до якої включено певний зміст, організація процесу навчання, система управління ним і система, пов'язана з його методичним, матеріальним і кадровим забезпеченням.

Треба зауважити, що специфіка освітніх послуг полягає в тому, що, як вважає більшість дослідників, вони належать до категорії «суспільних благ (товарів)».

Але водночас не можна забувати, що під поняттям суспільного блага слід розуміти товар, роботу або послугу, котрі потрібні для задоволення колективних потреб, неможливість виміру стосовно грошової форми і які у зв'язку з цим не можуть бути надані ринком.

Основні риси, що притаманні суспільним благам, полягають у [10]: колективному споживанні; неможливості виключення зі споживчого процесу; при індивідуальному споживанні суспільного товару неможливе завдання шкоди щодо інтересів іншого споживача, тобто обсяг при індивідуальному споживанні рівний між собою та дорівнює сукупній пропозиції; наданні суспільного блага, тим самим фактори оплати та відповідальності щодо їхнього виробництва бере на себе держава.

Водночас більшість фахівців відносять ці послуги у категорію «квазігромадянського блага».

Таке поняття визначає товар або послугу, що відносно своєї сутності та призначення не стосується суспільного аспекту, водночас наявне забезпечення таких значних обсягів переливу капіталу, що держава в якості їхнього регулятора заохочує їх виробництво

з метою недопущення виникнення дефіциту фінансових ресурсів. С. Фішером підкреслено, що турбота держави стосовно споживання насущного блага не виключає співпраці зі сферою бізнесу [8, с. 104].

Дж. Стігліц відносить частину освітніх послуг (початкову, середню освіту) до суспільного, а інша частину (вища, фундаментальна, професійна) – до квазігромадянського блага [11, с. 220].

При маркетинговому підході, коли товар є комплексом користей, котрі отримуються споживачем під час споживання будь-якого з товарів, то продукт будь-якого, зокрема й вищого, навчального закладу, пов'язаний зі знаннями і вмінням їх використання, котрі набуваються індивідом для того, щоб задовольнити свої соціальні та професійно орієнтовані амбітні потреби.

В разі виходу вищого навчального закладу на ринок при наявних результатах своєї освітньої діяльності (послуги, програми, курси тощо), опосередкованих за допомогою знань, умінь і навичок випускників, що підтверджуються дипломами, то відносно обох ринків пропонується один вид товару.

При узагальненні різних підходів для характеристики освітньої послуги у вигляді товару, пов'язаного з нематеріальним виробництвом, можливе виокремлення специфічних товарних ознак: непостійна якість; високий рівень собівартості; тривалі виробничі терміни; віддалене виявлення результатів; низькі рівні відчутності, котрі виявляються в тому, що неможливо оцінити якість та обсяг освітньої послуги, допоки вона не буде повністю спожита; невід'ємність освітньої послуги від джерела її отримання; незбережуваність; нематеріальність.

Отже, освіта являє собою специфічну галузь, всередині якої виробляються специфічні суспільні блага. Вона може впливати на ефективність суспільного виробництва, створювати умови та засоби вдосконалення виробництва, зміцнювати та розвивати людський фактор.

У сфері освіти не створюються матеріальні блага, але результати освітньої діяльності виявляються у зростанні продуктивності інших економічних та соціальних сфер.

Література:

1. Каленюк І. С. Особливості регулювання ринку освітніх послуг: Монографія / І. С. Каленюк, Л. І. Цимбал. – Чернігів: ЧДІЕіУ, 2011. – 184 с.
2. Александров В. Освітня послуга: суть та моделі якості / В. Александров // Освіта і управління. – 2006. – Т.9, №1. – С. 156-164.
3. Оболенська Т. Є. Наукові засади формування конкурентного ринку освітніх послуг для функціонування ринку праці / Т. Є. Оболенська // Теорія і практика маркетингу в Україні: [монографія] / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак, В. Я. Кардаш, В. П. Пилипчук та ін.; за наук. ред. д.е.н., проф., акад. АПН України А. Ф. Павленка. – К. : КНЕУ, 2005. – С. 13-57
4. Ніколаєнко С. Якість вищої освіти в Україні – погляд у майбутнє / С. Ніколаєнко // Вища школа. – 2006. – № 2. – С. 3-22.
5. Липкина Е. Д. Конкурентоспособность вузов на современном рынке образовательных услуг: Монография / Е. Д. Липкина. – Омск: Изд-во ОмГПУ, 2006. – 136 с.
6. Огаренко Т. Ю. Аналіз особливостей попиту на освітні послуги з метою прогнозування / Т. Ю. Огаренко // Вища школа: наук.-практ. видання. – К., 2009. – № 10. – С. 86-98.
7. Кадочников С. М. Особенности высшего образования как экономического блага и некоторые практические следствия этих особенностей / С. М. Кадочников // Университетское управление. – 2001. – № 2(17). – С. 48-49.
8. Стиглиц Дж. Экономика государственного сектора / Дж. Стиглиц. – М.: Инфра-М, 1997. – 720 с.
9. Савиных В. П. Маркетинг образовательных услуг [Электронный ресурс] / В. П. Савиных, В. Я. Цветков. // Вопросы Интернет образования. – Режим доступа: http://vio.fio.ru/vio_21/cd_site/Articles/art_1_3. – Название с экрана.
10. Романов А. А. Проблемы исследования поведения потребителей на рынке образовательных услуг / А. А. Романов, Н. В. Тихомирова // Открытое образование – №3. –2006. – С. 82-87.
11. Сагинова А. В. Маркетинг образовательных услуг / А. В. Сагинова // Маркетинг в России и за рубежом. – 1999. – № 3. – С. 48-49.

О. В. Машевская

к. э. н., доцент УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», Республика Беларусь

НАЦИОНАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Ключевой проблемой исследования экономической теории было и остается изучение всех аспектов экономического роста. Квантитативные и качественные изменения, происходящие в

мировой экономике, приводят нас к мысли, что произошла значительная перегруппировка факторов и источников, участвующих в формировании экономического роста. Все более сужающие возможности традиционных факторов (ресурсов) производства выдвигают на первое место инновации, которые способствуют трансформации экономики, приводя ее к более высокому технологическому уровню, и достижению положительных результатов роста.

Инновационная направленность экономического роста представляется проблемой, которая сегодня исследуется повсеместно, поскольку инновации являются базисом социально-экономических преобразований в экономической системе, определяют масштабы и темпы экономических процессов, а также сопутствуют структурно-системным изменениям.

Современная действительность Беларуси требует не только внедрения инноваций в одной отрасли или нескольких смежных отраслях, а комплексную разработку и обоснование инновационной стратегии, основанной на научно-технических разработках, «свежих» идеях и возможностях реализации последних на всех стадиях производственного цикла.

В Беларуси, после многолетнего периода трансформации и внутреннего кризиса, который показал острые «углы» национальной экономики возникла необходимость полной (дальнейшей и ускоренной) модернизации экономики с целью поддержания экономического роста. Для этого необходимо чтобы любая социально-экономическая деятельность современной Беларуси имела сильную инновационную составляющую. Причем модернизация экономики должна включать технико-технологические аспекты, всесторонне сочетающиеся с экономическими и социальными факторами, исходить из данных факторов и подкрепляться ими.

Итак, необходимым и первостепенным условием модернизации национальной экономики должно стать освоение (реализация) выбранной стратегии экономического развития инновационной направленности. Поскольку развитию национальной экономики предшествовал низкий базовый уровень роста и технологической отсталости экономики.

Вступление Беларуси в рыночные отношения принесло с собой ряд изменений к пониманию и ведению экономики. Рыночные механизмы формировались значительно долго, некоторые из них и сейчас находятся в стадии формирования, однако поддержание экономического роста просто необходимо для любой экономики. Первоначально рост национальной экономики поддерживался за счет использования административных ресурсов. Однако в период трансформации и всеобщей глобализации просто необходимо полная модернизация экономики. Имеющие производственные ресурсы и человеческий капитал количественно не могут постоянно поддерживать рост экономики. Поэтому любая социально-экономическая деятельность современной Беларуси должна иметь инновационную составляющую.

Инновационная составляющая экономического роста может реализовываться в различных аспектах. Например, в науке. Как мы знаем, что наука представляет собой процесс превращения денег в знания, а инновации, наоборот, позволяют превратить знания в деньги. При этом инвестиции являются основой для экономического роста, а инновации определяют качество этого роста [1]. Взяв за основу данный подход, мы считаем, что на основе инноваций должны совершенствоваться все существующие социально-экономические отношения в стране.

Инвестиционные ресурсы, которые способствуют инновациям, должны формироваться из разных источников. Поскольку внутренних инвестиций на сегодняшний день в стране недостаточно (например, инвестиции в основной капитал в 2017 г. составляли 20389 млн. руб. или 75,6% к 2010 г [3, с. 47]), а в реальном секторе экономики, без учета банков, было освоено иностранных инвестиций только на сумму 9,7 млрд долл. США [4]. В то же время внешние заимствования могут быть представлены не только в денежной форме, а может, например, происходить заимствование технологий с мирового рынка, которые являются новыми для приобретающей страны. Или вливание средств для использования дешевой нацио-

нальной рабочей силы при сохранении или даже усилении технологической «усталости» в национальной экономике.

Сегодня внешних инвестиций в национальной экономике мало для полноценного развития инновационных процессов. Поскольку выбранная модель развития экономики основывалась только на использовании экстенсивных факторов роста, которые себя исчерпали. А на смену существующей модели должна была прийти стратегия, основанная на инвестиционно-инновационная составляющей роста. Но возникает вопрос: «Какую стратегию выбрать и адаптировать под национальную экономику?».

Ряд экономистов предлагают разнохарактерные стратегии, исходя из многообразия критериев.

1. Стратегия «наращивания». Данная стратегия опирается только на имеющийся собственный производственно-технический потенциал и научно-технические возможности с повсеместным привлечением зарубежного опыта.

2. Стратегия «заимствования». Данная стратегия декларирует выпуск наукоемкой продукции, преобладающей в развитых индустриальных странах, и которая базируется только на возможностях имеющегося собственного инновационного потенциала страны.

3. Стратегия «копирования». Данная стратегия использует зарубежные научно-технические и производственно-технологические достижения в экономике своей страны при покупке лицензий на высоко результативные технологии нового поколения для освоения производства инновационной продукции, пользующейся большим спросом на мировом рынке [2, с. 42-43].

Выбор стратегии должен опираться на основные факторы роста: образование и науку, что, кстати, неоднократно подтверждалось опытом. Так, в конце двадцатого века было создано объединение из 15 стран с разными экономическими моделями, но которые являлись лидерами инновационного развития. Общим критерием, объединяющим страны, являлся срок, который им понадобился для формирования модели инновационной экономики. Если брать такие страны как Сингапур, Финляндия, Израиль, то здесь срок фор-

мирования составил 20 лет, а если рассматривать США, Тайвань, Японию, Южную Корею, то здесь потребовалось увеличить срок реализации до 25 лет для формирования эффективных страновых моделей инновационной экономики. Позитивным здесь являлось и то, что абсолютно каждая страна одновременно использовала все возможные источники развития. При чем приоритет при таком подходе отдавался активизации инновационной деятельности в области базовых наукоемких отраслей народного хозяйства, являющихся двигателями развития экономики, а не выдвигались на передний план базовые факторы производства и инвестиции.

Также для реализации выбранной стратегии необходимо создать правовую базу в стране. Для Беларуси это означает формирование новой отрасли права, как корпоративное законодательство, в рамках которого будут функционировать новые институты: венчурные фонды, фонды взаимных инвестиций, технопарки, пенсионные фонды и т. д. На основе корпоративного законодательства сами компании и фирмы будут вырабатывать инструментарий (как принципы, правила и механизмы) по реализации инновационной политики.

На следующем этапе реализации стратегии, должна помогать бюджетная политика государства, а также применяться принципы и методы проектного менеджмента в отношении финансирования программ инновационного развития. Традиционные финансовые технологии не всегда способны выполнить задачу инвестирования инноваций, поскольку для бизнеса такой подход является рискованным и не гарантирует рентабельности и получения прибыли. Но с данной задачей легко справляется государство. Например, опыт Израиля и Южной Кореи, где помощь государства в виде целевого финансирования государственных программ венчурного характера составило 1 млрд. USD, или в размере 2 млрд. USD составила помощь Американского правительства в рамках программы для поддержки малого и среднего инновационного бизнеса.

И, наконец, при реализации модели необходимо создать налоговое стимулирование инновационных видов деятельности через систему срочных налоговых льгот и преференций.

В заключении отметим, что у Беларуси чтобы сегодня не оказаться в аутсайдерах остается только один выход – структурная модернизация всей экономической системы на основе научно обоснованной страновой стратегии инновационной направленности.

Литература:

1. Веселов Ю. Белорусской экономике требуется смена модели [Электронный ресурс] / Ю. Веселов // Беларусь и рынок. – Режим доступа: <http://ekonomika.by/gosregulirovanie/strukturnye-reformy/beloruskoj-ekonomike-trebuetsya-smena-modeli>. – Назва з экрана.
2. Дедков С. М. Инновационные стратегии государства и приоритетные направления научных исследований / С. М. Дедков, В. И. Щербин // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2004. – №7. – С. 39-50.
3. Инвестиции в основной капитал. Статистический сборник «Беларусь в цифрах», 2018. – С. 72.
4. Иностранные инвестиции в экономику в 2017 году составили 9,7 млрд. долл. [Электронный ресурс] // Белрынок. – 02.13.2018. – Режим доступа: <https://www.belrynok.by/2018/02/13/inostrannye-investitsii-v-ekonomiku-belarusi-v-2017-godu-sostavili-9-7-mlrd-dollarov/>. – Назва з экрана.
5. Фаминский И. П. Глобализация – новое качество мировой экономики: учеб.пособие / И. П.Фаминский. – М.: Магистр, 2009. – 397 с.

С. О. Никола

*ст. преподаватель кафедры финансов, банковского дела и страхования
Одесского национального университета имени И.И. Мечникова*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Стимулирование охраны и использования природных ресурсов представляет собой систему экономических и организационных отношений побуждающих субъектов хозяйственной деятельности к осуществлению рационального природопользования и экономико-экологической безопасности, в возникновении материальной и моральной заинтересованности в результатах сбалансированного использования природно-ресурсного потенциала территории (региона, страны). В основе системы экономического стимулирования природопользования в условиях экологизации предприниматель-

ской деятельности используется подход к охране природы как неотъемлемой составной части основной производственно-хозяйственной деятельности предприятия, учреждения организации. Поэтому стимулирование должно рассматриваться как система объективных условий развития основной деятельности и ее неотъемлемой части – рационального использования и охраны природных ресурсов.

Целью материального, финансового стимулирования природопользования является создание экономических и организационных условий для реализации общественных, коллективных, личных интересов в развитии бизнеса и природопользования, а основной задачей – способствование высокоэффективной производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятий для достижения поставленных стратегических и тактических целей. Обеспечение гибкости системы экономического стимулирования природопользования в условиях экологизации предпринимательской деятельности необходимо применять во многих сферах национальной экономики, непосредственно или опосредованно связанных с природопользованием. Конечные результаты производственно-экономической деятельности должны диктоваться получением максимальной прибыли с учетом результатов природопользования. Например, нарушение и несоблюдение экологических показателей производственно-хозяйственной деятельности, а также экологических показателей производимого и реализуемого товара должны вычитаться (по шкале нанесенного вреда природе и здоровью человека) из прибыли. На сегодняшний день все экологические платежи относятся на себестоимость продукции и, в конечном итоге, за все платит потребитель. Новая система налогообложения и экологических платежей должна учитывать стимулирующий эффект природопользования. В данный момент предприятию выгоднее получить большую прибыль и заплатить экологические налоги, поэтому необходимо разработать адекватную экологическому ущербу систему стимулирования, которая обеспечит максимум прибыли при минимуме антропогенного воздействия на природную среду. Существуют стимулы в кредитовании, налогообложении и т.д., однако они не носят системного

характера для экономики в целом, поэтому необходима разработка механизмов, инструментов на принципах системности и единства экономического стимулирования природопользования в условиях экологизации предпринимательской деятельности. Для того, чтобы экономические и экологические интересы составляли единое целое, имели конкретные конечные результаты необходима система государственного стимулирования, которая будет воздействовать на объектно-субъектно-объектные связи, отношения экологизации предприятий, организаций, учреждений.

Государственное регулирование экономической и экологической деятельности субъектов хозяйствования с помощью, разработанной системы стимулирования (внешних побудителей) только тогда оказывается успешным, если ее механизмы и инструменты соответствуют актуальному состоянию мотивационной среды, то есть адекватны мотиву поведения субъекта хозяйствования в данной конкретной ситуации.

У предприятия есть явно выраженная доминанта – основной мотив производственно-хозяйственной деятельности – получение прибыли. Охрана окружающей природной среды является более слабой формой мотива – финансируется по остаточному принципу и отсутствует заинтересованность у предприятий выделять дополнительные средства на мероприятия по экологии, поэтому решения принимаются на основе преобладающего мотива. На уровне предприятия должна функционировать система государственных стимулов, которые заставят предприятия поменять свое отношение и выстроить свою систему стимулов, которые станут составной частью его собственных интересов и это будет побуждением к природоохранным действиям экономических субъектов. У предприятия должна быть потребность и заинтересованность в реализации системы экономического стимулирования природопользования в условиях экологизации предпринимательской деятельности, которая может быть осуществлена только на основе государственного стимулирования. Одним из направлений государственного стимулирования

является компенсация затрат предприятия, которые были направлены на охрану природы либо штрафные санкции за превышение допустимых объемов выбросов, сбросов и т.д. При этом следует отметить разную реакцию предприятий на конкретные стимулы: выделенные государством предприятию компенсационные средства на охрану природы могут быть использованы не полностью по назначению; предприятию выгоднее заплатить штраф, чем осуществлять превентивные природоохранные мероприятия. Исходя из вышеизложенного, в системе мотивации должны быть разработаны определенные механизмы и инструменты стимулирования каждого конкретного субъекта экономической деятельности. Существуют два вида стимулов экологизации деятельности экономических субъектов: «вознаграждение», которое ведет к улучшению экономических показателей деятельности за счет экологических показателей и «репрессия», которое ведет к ухудшению данных показателей за счет увеличения экологических платежей и штрафных санкций. Как показывает опыт экономического развития, не всегда меры и стимулы запретного характера и штрафы оказывали положительное влияние на решение вопросов охраны окружающей природной среды. В государственной системе стимулирования экологизации деятельности предприятия должны сочетаться эти направления и в каждом конкретном случае государство должно решать [1, 2]:

- при каких условиях ему необходимо поддержать предприятие любой формы собственности на техногенные факторы производства и дать ему дотацию, субсидию, беспроцентный кредит, вернуть затраты, вложенные в охрану природы;

- при каких условиях воспользоваться штрафными санкциями, взиманием сверхнормативных платежей за загрязнение в пятикратном размере из прибыли предприятия.

Данное решение о методе применяемого стимулирования зависит от стратегических целей, задач государства в области экономики и экологии и результатов воздействия на окружающую природную среду каждого предприятия и его целей и задач развития. Основной

недостаток существующей системы стимулирования природопользования состоит в том, что у предприятия отсутствует экономическая мотивация осуществлять природоохранные действия, так как экологические мероприятия не связаны с конечными результатами деятельности субъекта хозяйствования. При этом наблюдается следующее противоречие: экономические интересы не совпадают с экологическими. Преодоление этого противоречия состоит в изменении самой системы государственного стимулирования природопользования[3].

Соотношение экономики производственно-хозяйственной деятельности и осуществление экологических мероприятий должно выражаться в формах и системах стимулирования экономического и экологического развития. Оно должно являться конкретным способом распределения в системе экономических и экологических стимулов в определённых условиях производства и государственных приоритетов.

В Украине государство недостаточно выделяет средств на охрану природы из государственного и местных бюджетов, стимулирование природоохраны не является действенной составной частью экономического механизма природопользования. Факторами стимулирования природоохранной деятельности выступают: формирование рынка экологических услуг, система экологической сертификации, лицензирования и аудита, использование лизинга в природоохранной деятельности, система государственной поддержки экологичного предпринимательства. Государство должно стимулировать научно-технический прогресс по всей цепочке воздействия на окружающую природную среду от производства товаров, их эксплуатации до переработки отходов и способов их захоронения (размещение) в окружающей природной среде. Государственное стимулирование природопользования заключается в фундаментальных и прикладных разработках малоотходных технологий (на основе госзаказа научным подразделениям) и создании условий (специальное стимулирование) для их внедрения на предприятиях.

Литература:

1. Нікола С. О. Організаційна структура державного стимулювання екологоорієнтованого бізнесу / С. О. Нікола / Економічні інновації. – 2017. – Вип. 63. – С. 183-190.
2. Sadchenko E. Ecological marketing as a tool for promoting sustainable business in zones of ecological risk / E. Sadchenko // Methodological bases and practical issues of sustainable development implementation: monograph; edited by O. Prokopenko, N. Kostyuchenko. – Ruda Śląska: «Drukarnia i Studio Graficzne Omnidium», 2014 – P. 124-134.
3. Садченко Е. В. Экономико-экологические механизмы экономического стимулирования природопользования / Е. В. Садченко, С. О. Никола / Сталий розвиток – ХХІ століття: управління, технології, моделі. Дискусії 2017: колективна монографія / наук. ред. проф. Хлобистова Є.В. – Київ, 2017. – С. 497-508.

О. В. Носова

*д. э. н., профессор, профессор кафедры финансов, банковского дела и страхования Харьковского учебно-научного института ГВУЗ
«Университет банковского дела»*

Т. Ю. Носова

*к. э. н., доцент кафедры экономики и финансов Харьковского
национального университета внутренних дел*

ИЕРАРХИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

Иерархия представляет собой многоуровневую, структурированную организацию, имеющую черты сложной системы. В ней верхние или высшие уровни являются более сложно организованными и управляют нижними, менее сложно организованными уровнями. Управление обществом, организмом, познавательными процессами и поведением человека строится и осуществляется в соответствии с иерархическим принципом. Иерархия предполагает разделение и согласование функций, выполняемых разными уровнями иерархической системы организации. В экономической литературе иерархия рассматривается как способ построения, организации сложных систем, в первую очередь систем управления экономическими объектами, причем части (элементы) системы распределены по уровням, и вся система становится многоуровневой, многоступенчатой, обладающей свойствами целостности [1, с. 440]. Иерархии представляют сложное социальное явление. Социальная

иерархия – это иерархическая структура, которая характеризуется неравенством статусов, властных отношений, неодинаковым доступом к получению и распределению прибыли [2, с. 118]. Социальная иерархия проявляется в централизации управления, а также в его бюрократизации.

Большинство авторов отмечает одновременное сочетание элементов иерархии и сети на протяжении исторического развития современной цивилизации. «Первобытное общество, – указывает А. А. Гриценко, – основано на взаимосвязи равных членов – по сути сетевое, а иерархия растворена в середине него и постепенно вместе с накоплением опыта выкристаллизуется с функциональным отличием в закреплённом статусе отдельных индивидов, вождей и других. Но основа ее остается сетевой. Это пример синкретического единства» [3, с. 84]. Иерархия предполагает зависимость от субъекта. Возникновение зависимости одного субъекта от другого сопровождается возникновением новой иерархии. Иерархия является многоуровневой структурой, которая характеризуется отношениями соподчинения и координации ее элементов. Сеть – это структура, в которой элементы находятся в равных горизонтальных отношениях взаимодействия и координации.

Институциональный подход исследует влияние действующих институтов на организацию работы экономических субъектов. Рыночные агенты используют разные формы поведения при принятии решений. Формальные и неформальные правила могут видоизменяться. Эффективность трансакций повышается в результате координации индивидуальных правил. Права собственности, свободное заключение контрактов и обязательность их выполнения образует систему конкурирующих институтов. Иерархия общих и специфических правил включает Конституцию, законы и подзаконные акты и инструкции. Иерархия внешних институтов создает основу для стабильности и обеспечивает постоянство соблюдения правил до низшего уровня. Контрактная система отношений между работодателем и наемным рабочим создает уверенность при заключении бессрочных контрактов. Система правил допускает учет и возмож-

ность включения возникающих непредвиденных обстоятельств при составлении контрактов. Правила высшего порядка создают каркас предсказуемости, и обязательности соблюдения правил низшего уровня.

В рыночной экономике господствуют принципы индивидуализма, методологического индивидуализма, альтруистического индивидуализма (индивидуального милосердия, космополитизма). Институциональная иерархия представляет многоуровневую, многоступенчатую систему взаимоотношений между субъектами через существующую сеть институтов и выражается в административно-правовых нормах, актах, определяющих поведение иерархической организации, закреплённых в обществе. При переходе от одного типа экономической системы к другому происходит изменение институциональной иерархии, что сопровождается снятием отношений соподчинения и координации в рамках существующей иерархии и приводит к возникновению новых субъектных отношений. Господство иерархической структуры допускает подчинение элементов системы «правилам» посредством применения системы принуждения. Управляемость иерархических структур может увеличиваться за счёт совершенствования методов и средств управления, повышения уровня профессиональной подготовки и качественного выполнения своих обязанностей работниками. Расширение горизонтальных связей наряду с возрастанием вертикальной иерархии приводит к сокращению информационных издержек, способствует повышению стандартов трудовой этики. Переход к рыночной системе сопровождается появлением гибких структур в форме финансово-промышленных групп, холдингов, функционирующих на обширной территории и объединяющих значительное число участников.

Иерархии существуют в различных формах. Современная корпорация выступает одной из её форм проявления. В экономической литературе получила распространение точка зрения, рассматривающая иерархию и сеть как тождественные понятия. По нашему мнению, иерархия – это сеть правил при заключении сделок, которая основывается на вертикальных связях принятия решений вла-

стями. Действующая система институтов гарантирует соблюдение внутренних правил в обществе. Выполнение обязательств и соблюдение контрактов достигается путем реализации функции надзора. Сети отражают возникновение новых организационных структур, которые представляют объединение множества узлов, не имеющих ни верха, ни низа, ни центра, ни периферии. Сетевые структуры рассматриваются в качестве новой организационной формы современного общества. Сети определяют как спонтанно возникающие и исчезающие организационные структуры, характеризующиеся элементами непредсказуемости, спонтанности и хаотичности. Развитие сетевых структур указывает на их высокие адаптационные способности, на прочность связей между участниками сети, гибкость, выражающуюся в быстрой реакции на технологические изменения.

Появление сетевого человека связано с включенностью человека в несколько сетей, что объясняет непоследовательность и нелогичность поведения людей, приводит к возрастанию хаотичности связей и нарастанию конфликтов в обществе. К отрицательным последствиям функционирования сетевой экономики относятся риски фрагментации в разных сферах и сегментах социально-экономической системы, ведущие к распаду личности и деградации социальных отношений. Функционирование деловых сетей стимулирует развитие сотрудничества и неформального взаимодействия, сокращает время на использование новых идей и их выведение на рынок, увеличивает доступ членов сети к новой информации.

Большое значение отводится доверию и репутации в процессе развития взаимоотношений между фирмами. Выход в сети потенциальных клиентов и установление контактов с членами сети сокращают транзакционные издержки и направлено на расширение деловых отношений, повышает степень доверия между участниками сети и их сотрудничество. К недостаткам функционирования сетей относятся дополнительные издержки при их образовании, закрытость, отсутствие притока информации и новых ресурсов в замкнутых сетях, неиспользование экономии от масштаба производства. Определение сравнительных преимуществ иерархии и сети и выявление

возможных эффектов в процессе их совместного функционирования относится к важной проблеме их использования в созидательных целях при минимизации негативных эффектов.

В условиях перехода к постиндустриальному обществу произошла замена традиционно функционирующих форм иерархических структур на новые, смешанные модели хозяйственной организации. Вновь возникшие холдинги сочетают два типа регулирования. Рыночный тип регулирования основывается на преобладании горизонтальных отношений при предоставлении полной хозяйственной и финансовой самостоятельности. Материнская компания осуществляет регулирование путем управления вертикальных связей. Развитие современных транснациональных компаний, транснациональных банков, различных ассоциаций, межправительственных учреждений свидетельствует об использовании в них элементов, как традиционной иерархии, так и сети, что отвечает на вызовы глобальной экономики. Сочетание вертикально организованных связей с более разветвленными и быстро реагирующими горизонтальными взаимосвязями, позволяет использовать преимущества иерархической организации, имеющей четкое вертикальное соподчинение элементов системы между ее уровнем с подвижной сетевой организацией [4, с. 400].

Преимуществами смешанных структур является минимизация количества управленческих уровней, гибкость сетевых взаимодействий, эффективность обратных связей. Преобладание, какого-либо вида взаимосвязей в ущерб другому виду вызывает нарушение устойчивости системы и приводит к ее разбалансированию. Развитие рыночных институтов сопровождается уменьшением транзакционных издержек, что повышает степень конкурентности рыночных структур. Вследствие работы неэффективных институтов, существования административных барьеров хозяйственной деятельности в переходной экономике транзакционные издержки остаются высокими. Проведение либерализации экономических отношений путем передачи полномочий низовым уровням иерархии позволит повысить их экономическую самостоятельность и устра-

нить противоречия, порождаемые чрезмерно жесткими вертикальными связями.

Литература:

1. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
2. Соціологія: словник термінів і понять / за ред. Є. А Біленькою, М. А. Козловця. – Київ: Кондор, 2006. – 370 с.
3. Ієрархія і мережеві структури: історія і сучасність (Матеріали семінару. Частина 1) // Економічна теорія. – 2007. – № 4. – С. 83-105.
4. Носова О. В. Иєрархия и сети в институциональной архитектонике экономических систем. Колл. моногр. / Под ред. А. А. Гриценко, НАН України, Ін-т экон. и прогнозиров. – К, 2013. – 580 с. – С. 384-402.

Н. В. Орлова

*к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту та інновацій
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

СТАН ТА ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Процес активного розвитку світового олійного ринку складає передумови для подальшого посилення ролі олійно-жирового підкомплексу України, який значною мірою забезпечує зміцнення потенціалу економічного розвитку країни, надходження валютних коштів, сприяє поглибленню зовнішньоекономічних зв'язків України.

Розквіт олійно-жирової галузі, що стала однією з найприбутковіших і інвестиційно привабливих в економіці України, почався з кінця 90-х років ХХ століття. Головна причина цього криється в зміні законодавчого регулювання олійно-жирового ринку.

Через об'єктивні причини в другій половині дев'яностих років докорінно змінилася державна агропродовольча політика. Через хронічний дефіцит державного бюджету та кроки по формуванню ринкової економіки через роздержавлення та приватизацію в агропромисловій сфері, було повністю припинено субсидування сільськогосподарського виробництва і вплив держави на зовнішньоторговельні товарні потоки в цій сфері. Внаслідок цього для обмеження вивезення олійної сировини Уряд був вимушений задіяти механізм

квотування та ліцензування. Закон України «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур» (1999 р.) затвердив 17%-ве експортне мито на насіння соняшнику та заборонив здійснювати переробку насіння соняшнику за кордоном на давальницьких умовах. Це стало важливим кроком до розвитку процесу переробки олійної сировини на вітчизняних підприємствах. Гарантія завантаження переробних потужностей олійножирової галузі забезпечила інвестиційну привабливість цієї сфери виробництва.

В подальшому після набуття Україною членства у СОТ зміни в законодавстві передбачали щорічне зменшення ставки мита на 1% до 10% у кінцевому періоді, що було однією з умов СОТ. Ці заходи створили умови для переорієнтування структури експорту від сировинної до готової продовольчої продукції зі значно більшою долею доданої вартості – олії.

Олійно-жирова галузь являє собою систему технологічно й економічно взаємопов'язаних галузей рослинництва, переробної промисловості, інфраструктури тощо. Підприємства олійно-жирової галузі можна умовно поділити на декілька категорій. Це олійно-жирові та олієекстракційні комбінати, маргаринові заводи, миловарні комбінати, тощо. У результаті переробки насіння олійних культур отримують продукти первинної переробки (олію та шрот) та продукти подальшої переробки (майонез, маргарин, мило, жири кондитерські, оліфи).

До основної продукції галузі відносять: олію соняшникову, олію соєву; олію ріпакову; промислову олійно-жирову продукцію (оліфи); жири різних сортів; продовольчі та промислові масла. Допоміжна продукція галузі виготовляється побічно в процесі виготовлення основної – це мила, шампуні, мастильні засоби.

Вирощування олійних культур та виробництво олій – один з найдавніших видів сільськогосподарського виробництва на території України. Це пов'язано з наявністю сприятливих природно-кліматичних умов, розвинутою землеробською культурою населення. Бурхлива динаміка останніх кількох десятиліть значною мірою за-

безпечена завдяки природним, соціальним та науково-технічним факторам – зростанню зовнішнього попиту як за рахунок зростання чисельності населення та збільшення його кінцевого споживання, так і зростання технічного використання; зміні споживчих смаків і збільшенню в структурі споживання питомої ваги рослинних олій і жирів; розвитку біоенергетики і підвищенню попиту на енергетичні культури; широкому використанню продукції галузі як сировини для інших господарських галузей.

В світовій структурі споживання рослинних олій найбільша питома вага належить пальмовій олії – 34%, соєва – 29%, рапсова – 16%, соняшникова – 8% споживання [1]. Соняшникова олія займає 4 місце у світі за рівнем споживання, хоча, на відміну від інших олій, використовується лише у харчовій промисловості. Використання пальмової олії в харчовій промисловості зменшується. За останні п'ять років в харчовій промисловості Європи її частка знизилася на 20% внаслідок зменшення її споживання в декількох європейських країнах з метою турботи про здоров'я населення та про довкілля.

Найбільше значення для олійно-жирової галузі України мають такі олійні культури, як соняшник, ріпак та соя, обсяги виробництва яких та продуктів їх переробки відображені в таблиці 1.

Таким чином, за період з 2012 по 2017 рік виробництво олійних культур в Україні збільшилося на 51,9%. В абсолютному вираженні визначальну роль в цьому зіграло збільшення обсягів виробництва соняшнику (на 45%), питома вага якого в обсягах виробництва олійних культур складає більш ніж 2/3. Темпи росту сої та ріпаку були ще більш значними. Одночасно зростали і обсяги виробництва продуктів переробки олійних культур. Так, об'єми виробництва соняшникової олії, яка складає 96% усіх рослинних олій, що виробляються в Україні, збільшилися на 33,5%. А показники росту ріпакової продукції вимірюються тисячами відсотків.

Значною мірою це можна пояснити високим рівнем прибутковості цих видів діяльності. Олійні є найбільш рентабельними культурами в рослинництві. В середньому прибутковість за цими культурами становить 50%. За підсумками 2016/17 маркетингового року

Таблиця 1

Обсяги виробництва основних олійних культур та продуктів їх переробки в Україні, тис. т.

Продукція	Роки								Темп росту,%
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017	2017	
Олійні культури, всього, в т.ч.	12074,1	16232,2	16334,2	16961,5	19192,4	18337,7	18337,7	18337,7	151,9
соняшник	8387,1	11050,5	10133,8	11181,1	13626,9	12170,6	12170,6	12170,6	145,1
соя	2410,2	2774,3	3881,9	3930,6	4277,0	3890,4	3890,4	3890,4	161,4
ріпак і кольза	1204,4	2351,7	2198,0	1737,6	1153,9	2194,6	2194,6	2194,6	182,2
Олія, всього, в т.ч.	4540,8	4162,1	5341,0	4561,0	5199,5	6191,5	6191,5	6191,5	136,4
соняшникова	4446,0	3990,0	5086,0	4243,0	4949,7	5935,3	5935,3	5935,3	133,5
соєва	92,6	120,0	154,0	168,0	168,2	171,9	171,9	171,9	185,6
ріпакова, свиріпо- ва та гірчична	2,2	52,1	101,0	150,0	81,6	84,3	84,3	84,3	3832
Макуха, всього, в т.ч.	3526,9	3395,2	4689,0	4560,0	5095,0	Інформація відсутня	Інформація відсутня	Інформація відсутня	144
соняшникова	3079,0	2745,0	3852,0	3624,0	4227,0	4778,8	4778,8	4778,8	155,2
соєва	447,0	587,0	721,0	781,0	783,0	778,6	778,6	778,6	174,2
ріпакова	0,9	63,2	116,0	155,0	85,0	Інформація відсутня	Інформація відсутня	Інформація відсутня	9444

Джерело: складено автором за даними [2-4]

прибутковість вирощування соняшнику склала 60%, сої – понад 50% і ріпаку – 45% [2]. За підсумками 2017 р. товарообіг олійножирової продукції перевищив 5,77 млрд дол., що майже на 14% більше, ніж у 2016 р. (5,07 млрд дол.).

Україна має вагомий потенціал не тільки в виробництві насіння соняшнику та олійножирової продукції, а й в експорті соняшnikової олії. В сегменті агропромислових товарів зовнішня торгівля рослинними оліями забезпечує основні валютні надходження. У 2017 р. сукупний обсяг експорту продукції агропромислового комплексу склав майже 18 млрд. дол. США, продемонструвавши приріст 16,3%. 30% цього показника забезпечила масложирова продукція, зокрема, олія соняшnikова – 23,5%, що відповідає 4,3 млрд. дол. [3].

Згідно прогнозам на 2018 р., Україна займе 31% світової частки у виробництві насіння соняшnikу, 34% – у виробництві соняшnikової олії, 57% – в його експорті [4].

Подальший розвиток олійно-жирової галузі потребує вирішення низки питань, серед яких можна виділити наступні:

- підвищення ефективності виробництва олійних культур за рахунок вирівнювання рівня врожайності відповідно до біологічного потенціалу;
- використання екологічно безпечних сортів олійних культур, які сьогодні особливо затребувані в європейських країнах;
- використання інструментів державного регулювання з метою стабілізації цін на мінеральні добрива, паливно-мастильні матеріали, насіннєвий матеріал, мінеральні добрива;
- розвиток інфраструктурних об'єктів транспортування, зберігання, реалізації олійного насіння.

Література:

1. Мировой рынок растительного масла [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn--80aplem.xn--plai/analytics/Mirovoj-rynok-rastitelnogo-masla>. – Название с экрана.
2. Реалії ринку олійних культур України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://propozitsiya.com/ua/realiyi-rynku-oliunyh-kultur-ukrayiny>. – Назва з екрана.

3. Внешняя торговля подсолнечным маслом обеспечила почти четверть дохода от экспорта продукции АПК в 2017 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.proagro.com.ua/news/ukr/19584.html>. – Название с экрана.
4. Исследование рынка подсолнечного масла в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/issledovanie-rynka-podsolnechnogo-masla-v-ukraine.html>. – Название с экрана.

Ю. Р. Остап'як

*аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Університету Короля Данила*

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ СИСТЕМНОГО МИСЛЕННЯ В СУЧАСНИХ МЕРЕЖЕВИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

В умовах проникнення мережевих організацій шляхом поглиблення внутрішніх інтеграційних процесів на рівні підприємств, регіонів, країн та в усіх сферах світової економіки відбувається становлення мережевої економіки [1, с. 38]. Сьогодні нові економічні організації виникають довкола глобальних мережевих структур капіталу, інформації, управління шляхом об'єднання компаній та різних форм підприємницької діяльності (спільна діяльність без створення юридичної особи, підприємців), що полягає у відході від традиційних організаційних форм [2, с.494-505].

Відповідно М. Кастельє визначив зміст мережевої організації як організаційної форми співпраці між різними компонентами різних фірм, які об'єднуються в одну мережеву структуру на період роботи над певним бізнес-проектom і ре конфігурують свої мережі для реалізації кожного з проектів [1, с. 52]. Нові організаційні форми вимагають нових підходів та технологій управління.

Більшість застосовуваних традиційних управлінських підходів у мережевих організаціях, які створюються ситуативно і хаотично на обмежений період часу, малоефективні через необхідність їх постійної трансформації та пристосування до змін. В суспільних науках застосовують поняття «ефекту метелика», що характеризує здатність окремих хаотичних систем під незначним впливом суттєво і непрогнозовано змінюватися, підвищувати ефективність в тому

числі і за межами об'єкта впливу. Отже, існує потреба у прогнозованості динаміки розвитку усіх складових мережевих організацій, бізнес-процесів та окремих проектів.

Для вирішення цієї задачі сформувалася теорія системного мислення, на основі якої ґрунтуються скрам (підхід до управління проектами для гнучкого розроблення програмного забезпечення з концентрацією уваги на якісному контролі процесу розробки) та аджайл (методології розроблення програмного забезпечення на основі ітеративної розробки, де вимоги і рішення еволюціонують через співпрацю між багатofункціональними командами здатними до самоорганізації) [3-4].

Найпростішою теоретично-аналітичною схемою теорії системного мислення є модель айсберга, в якій усі події об'єднують в паттерни і тренди, які обумовлюються ментальними моделями (рис.1).

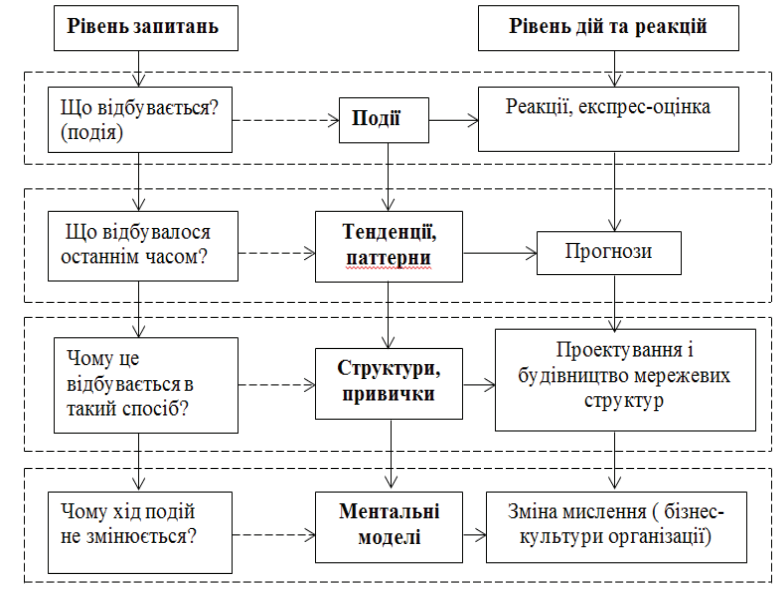


Рис. 1. Теоретично-аналітична схема теорії системного мислення (модель айсберга)

Щоб визначити ментальні моделі в організації необхідно регулярно ставити питання і діяти згідно реакцій, відображених за окремими рівнями моделі, формуючи організаційну поведінку. В моделі традиційно виділяють від 3 до 6 рівнів. «Модель айсберга» дозволяє досліджувати основні причини подій та ситуацій, що часто визначаються політикою та процедурами організації, які сформовані під впливом ментальних моделей власників чи засновників і сучасних керівників організації.

Іншими застосовуваними у мережових організаціях інструментами теорії системного мислення є аналіз силових ситуацій (дозволяє візуалізувати дію факторів, забезпечують квазірівновагу організацій та аспекти процесу змін), Spiderrgram – характеризує зв'язки в середині мережової організації, графіки часу (дозволяють контролювати часові параметри реалізації проекту та досягнення довгострокових наслідків управлінських зусиль).

Отже, сучасні форми економічних організацій вимагають застосування нових підходів, технологій та методів контролю та управління діяльністю, заснованих на теорії системного мислення, оскільки за суттю являються складними мережевими структурами.

Література:

1. Крикавський Є.В. Концепція кластера у формуванні потенціалу конкурентоздатності деревообробних підприємств: монографія. – Львів, 2012. – 352 с.
2. Кастельс М. Становление общества сетевых [Электронный ресурс] / Новая постиндустриальная волна на Западе: антология. – Москва, 1999. – С. 494-505. Режим доступа: <http://www.archipelag.ru/geoeconomics/soobshestva/power-identity/formation/>. – Название с экрана.
3. Peter DeGrace, Leslie Hulet Stahl: Wicked Problems, Righteous Solutions: A Catalog of Modern Engineering Paradigms Yourdon Press Computing Series, 1990 (перше видання).
4. Agile Project Management with Scrum, Ken Schwaber, Microsoft Press, January 2004. – 163 p.

Ю. И. Пилипенко

*д. э. н., профессор, заведующий кафедрой экономической теории и
международных экономических отношений
НТУ «Днепровская политехника»*

А. Н. Пилипенко

*д. э. н., профессор, профессор кафедры экономики предприятия
НТУ «Днепровская политехника»*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Современная экономическая наука, исследуя социально-экономическое развитие, всегда отдавала приоритет его технико-технологическим составляющим, считая инновации определяющим фактором наращивания экономического роста каждой конкретной страны, а также обеспечения ее конкурентных позиций на мировых рынках. Однако, признание на теоретическом и практическом уровне важности инноваций, формирование соответствующей законодательной базы, разработка и внедрение государственных инновационных программ, пока так и не создали мощных факторов инновационного развития Украины.

Если обратиться к статистике инноваций в Украине, то по данным Госкомстата в 2017 г. инновационной деятельностью занималось всего 16,2 % предприятий, в то время как в развитых странах этот показатель соответствует 60-70%. Причем, если удельный вес общего объема расходов на НИОКР в ВВП Украины составила 0,45%, то в странах ЕС-28 в среднем данный показатель был на уровне 2,03% [1].

В этой связи возникают вполне закономерные вопросы, в чем же причина столь длительной и устойчивой антиинновационности украинской экономики? Почему не срабатывают те инновационные стратегии, которые разрабатываются и внедряются в государстве? Ответ, по-видимому, следует искать не только в экономической области.

Следует признать, что современное общество является сложной системой взаимозависимых и взаимосвязанных сфер, которые

настолько тесно взаимодействуют между собой, что оказывая влияние на какую-то одну из них, невозможно изменить характер функционирования всей системы. Здесь необходим комплексный подход и понимание того, что решение экономических проблем невозможно исключительно методами экономики и требует учета влияния на деятельность хозяйствующих субъектов других общественных сфер.

По отношению к инновационной сфере, к сожалению, мы обладаем по большей мере только фрагментарными представлениями о том влиянии, которое технология оказывает на общество и, в свою очередь, общество на технологию. Поэтому исследование инноваций как производных технологической подсистемы должно строиться на применении методологии междисциплинарного анализа, поскольку деятельность человека, и инновационная в том числе, обуславливается влиянием всего комплекса экономических, политических, правовых, культурных и других факторов, объединенных понятием институциональной среды.

Культура, пронизывающая все без исключения сферы жизнедеятельности общества, является его важнейшим информационным аспектом и обнаруживает свое проявление в паттернах поведения, усвоенных и переданных от одного поколения к другому. Выступая своеобразным хранилищем особых достижений человечества, она формирует систему ценностей, норм и правил поведения людей, которые составляют основу институциональной среды, где непосредственно осуществляется их хозяйственная деятельность. По-сути, культура помогает избрать такую поведенческую модель, которая позволяет оптимизировать использование ограниченных ресурсов для обеспечения как можно большего количества потребностей.

В концепции подсистем общества, разработанной представителями французской школы институционализма О. Фавро и О. Орлеан, доказывается, что инновации, вызванные мотивом максимизации прибыли имеют значение только в рыночной подсистеме. В творческой подсистеме они связаны со стремлением достичь оригинальности, которая задается традициями определенной культуры

и реализуется в любой сфере деятельности – от фундаментальной науки до искусства. Эти теоретические закономерности были подтверждены эмпирически в ходе реализации долгосрочных сравнительных проектов «Исследования европейских ценностей» (European Values Survey) и «Мировое исследования ценностей» («World Values Survey»), организованных по методике, предложенной Ш. Шварцем [2].

Исследователь выделил типичные для каждого общества культурные ценностные ориентации путем усреднения ценностных приоритетов людей, выявленных по данным 233 выборок (участвовали 72 страны и 81 культурная группа). На их основе были сформированы ценностные индексы первого порядка, обобщенные в 10 ценностных ориентаций, которые, в свою очередь, были объединены в четыре ценностные категории («Консерватизм», «Инновации», «Ориентация на других» и «Ориентация на себя»), на основе которых построены интегральные оси «Открытость изменениям – Сохранение» и «Самотрансцендентность – Самоутверждение». Полученная в результате подобной коррекции «центрированная» величина шкалы от 0 до 5 является оценкой относительной приоритетности той или иной ценности в ценностной иерархии каждого респондента.

Сравнение ценностей «Консерватизм» из блока «Сохранение» и «Инновации» из блока «Открытость изменениям» по группе стран, свидетельствует о том, что Украина не сильно отличается от развитых в инновационном отношении государств: в ней также преобладают ценностные ориентации, определяющие независимость мышления, творчество, свободу познания, а также жизнедеятельность, наполненную острыми ощущениями, сложными задачами и стремлением к победе (табл. 1).

Все эти особенности характеризуют как раз инновационный тип экономической культуры, что дает основание утверждать ментальную склонность украинцев к инновациям. Однако, при дальнейшем исследовании обнаруживается, что эти характеристики вступают в противоречие с ценностями блока «Самотрансцендентность – Самоутверждение», объединяющие в ценностной катего-

Сравнительная характеристика ценностных ориентаций «консерватизм» и «инновации» в разных странах мира за 2012-2016 гг.

Страны	Ценностные ориентации					
	консерватизм			инновации		
	2012	2014	2016	2012	2014	2016
США	2,92	2,9	2,9	3,54	3,64	3,64
Италия	2,64	2,52	2,52	3,1	3,18	3,18
Франция	2,81	2,81	2,81	3,21	3,21	3,21
Испания	2,64	2,52	2,52	3,1	3,18	3,18
Великобритания	2,62	2,62	2,62	3,33	3,33	3,33
Канада	2,73	2,73	2,73	3,21	3,21	3,21
Германия	3,16	3,14	3,14	3,42	3,44	3,44
Швеция	3,18	3,07	3,07	3,24	3,19	3,19
Сингапур	2,76	2,76	2,76	3,18	3,18	3,18
Япония	3,82	3,76	3,76	4,25	4,19	4,19
Украина	2,66	2,68	2,68	3,82	3,81	3,81

рии «Ориентация на других», «Доброжелательность» и «Универсализм», а в «Ориентация на себя» – «Власть» и «Достижение» (рис.1).

Диаграмма рис. 1 свидетельствует, что если для населения большинства развитых европейских государств более значимыми являются ценности из «Ориентации на других», то для наших соотечественников, наоборот, из блока «Ориентации на себя». Сравнение ценностей 23 стран Европы и Украины указывает на существенный отрыв нашей страны по ценностной ориентации «Власть», отражающей престиж, стремление к богатству ради контроля над людьми и ресурсами, влияние и социальный статус, а также

по «Достижению», отражающему личный успех и его демонстрацию, честолюбие [3].

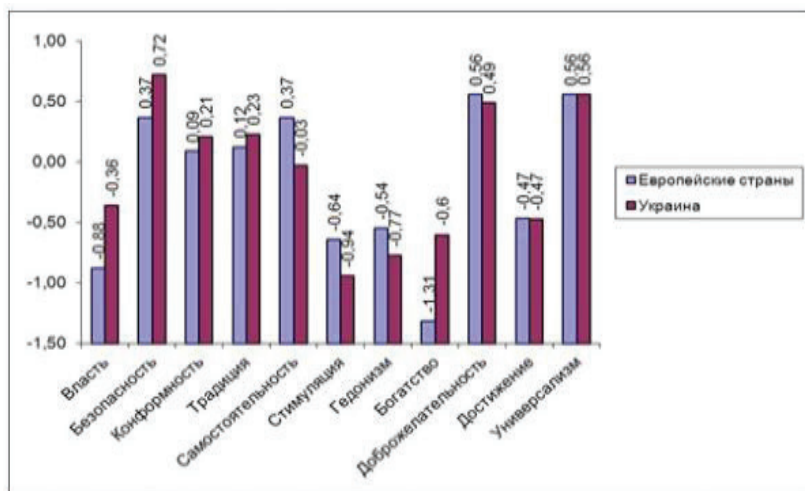


Рис. 1. Средние значения 11 ценностных индексов Украины по сравнению с этими же показателями совокупного массива 23 других европейских стран – участниц ESS

Источник: [3].

Таким образом, экономическая культура современной Украины в большинстве случаев детерминирует сегодня нерыночный вариант инвестиционных вложений. Реальность заключается в том, что максимизация прибыли предпринимательского сектора реализуется не за счет новаторства, а преимущественно через систему политического лоббизма, сращивания власти и бизнеса, коррупции.

Вышесказанное позволяет утверждать, что качество институциональной среды выступает как первооснова распространения НТП и только экономические методы не могут обеспечить его поступательное развитие. Политическая и правовая сферы, ментальные черты населения, система экономической власти оказывают существенное влияние на динамику инноваций. Поэтому при построении национальных стратегий инновационного развития сле-

дует учитывать весь комплекс неэкономических факторов, обеспечивающих благоприятную среду для развития инноваций и воздействовать на активизацию инновационной активности со стороны различных подсистем общества.

Литература:

1. Економічна статистика / Наука, технології та інновації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ni.htm/. – Назва з екрана.
2. Schwartz S. Multimethod Probes of Basic Human Values / S. Schwartz, A. Lehmann, S. Roccas. – V. : Publ. House SU HSE, 2008. – 226 p.
3. Магун В. Жизненные ценности населения: сравнение Украины с другими европейскими странами / В. Магун., М. Руднев // Украинское общество в европейском пространстве: под ред. Е. Головахи, В. Макеева. – К. : Суспільство, 2007. – 246 с.

Ю. В. Пичугина

*к. э. н., доцент, доцент кафедры экономики и предпринимательства
Одесского национального университета имени И. И. Мечникова*

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ОДЕССКОГО РЕГИОНА

Сельское хозяйство является одной из приоритетных отраслей национальной экономики Украины, т.к. выступает в качестве единственного производителя и поставщика продовольственных товаров, к тому же производителя сырья для выпуска продукции производственного назначения, а также огромного количества товаров непродовольственного назначения.

В 2017 г. хозяйства всех категорий произвело продукции на 249157 млн. грн., а именно: сельскохозяйственные предприятия произвели 140535,2 млн. грн., хозяйства населения – 108621,8 млн. грн. На сельскохозяйственные предприятия приходится 56,4 % всей выпущенной продукции, при этом большую долю занимают негосударственные сельскохозяйственные предприятия – 55,4 %, а государственные всего 1 % [1].

Для большей части сельского населения именно подсобные хозяйства играют существенную роль в продовольственном обес-

печении семей. Концентрация доходов, поступающих из различных источников (заработная плата, пенсии, пособия, субсидии, выручка от реализации излишков произведенной продукции и т.п.), позволяет сбалансировать уровень потребления экономических благ и инвестировать средства в развитие человеческого капитала сельской семьи.

При этом, стоит отметить, что на начало 2018 г. в отраслевой структуре валового производства преобладает продукция растениеводства, доля которой составляет 72 %, тогда как на продукцию животноводства приходится всего 28 %. Такая тенденция прослеживается практически с самого начала получения независимости Украины. Одной из причин является то, что животноводство является дотационной и сложной отраслью. Государственная финансовая поддержка отрасли животноводству составляет только около 9 % затрат, которые несут сельскохозяйственные производители [2]. И стоит не забывать, сельскохозяйственный сектор производства – один из наиболее рискованных секторов экономики, поскольку на его развитие большое влияние оказывает действие природных и биологических факторов.

Неоднородность природно-климатических условий ведения аграрного производства объективно обуславливает дифференциацию областей Украины по уровню развития сельского хозяйства. Одесская область это исторически и географически признанный сельскохозяйственный район. Земельный фонд составляет 3,3 млн. га, в том числе сельскохозяйственные угодья – 2,6 млн. га. Посевные площади в регионе составляют 1,8 тыс. гектар. Одесская область занимает восьмое место в общем производстве продукции сельского хозяйства Украины. В целом, в отрасли задействовано более 43 тысяч людей, причем в сезон эта цифра достигает 70 тысяч человек. Основная отрасль сельского хозяйства Одесской области – растениеводство, причем традиционно специализируется на зерновых культурах – 4264,9 тыс. т. и подсолнечник – 903,9 тыс. т.

Как видно из табл. 1 с 2014 г. Одесская область перестала вообще производить сахарную свеклу, к тому же некоторые показатели

производства основных сельскохозяйственных культур практически вдвое ниже по сравнению принятым за базу 2013 г. (овощные культуры, картошка). Такой тенденции поспособствовали многие факторы.

По-прежнему продолжается ухудшение качества плодородия почвы, а отсюда и снижение эффективности растениеводческой отрасли. Этому способствует высокая степень распаханности земли, химические выбросы вместе с осадками, замена процедуры сборки соломы на ее сжигание, редкое внесения органических удобрений в почву из-за нехватки финансовых средств. Как следствие, интенсивность деградации почвы достигла опасного для отрасли уровня.

Таблица 1

Производство основных сельскохозяйственных культур в Одесской области, тыс. т.

Продукция	2013	2014	2015	2016	2017
Зерновые и зернобобовые культуры	3670,8	3677,2	3489,0	4403,3	4264,9
Сахарная свекла	0,9	-	-	-	-
Подсолнечник	777,2	673,6	755,3	1004,2	903,9
Картошка	509,8	536,6	494,6	541,1	393,0
Овощные культуры	408,6	437,8	436,5	348,8	287,6

Источник: на основе [1]

Отсутствует планирование и рациональной государственной политики, в частности финансовой и организационной поддержки сектора АПК, которые эффективно действуют в ряде зарубежных стран.

Как было сказано выше, из-за скудного государственного финансового финансирования данной отрасли, в некоторых районах Одесской области (Котовском, Николаевском и др.) перестали обрабатываться огромные площади земель сельскохозяйственного

назначения. Животноводство убыточно во всех 26 районах области. Фермеры вынуждены брать кредиты под высокие процентные ставки, что связано с падением национальной валюты. К примеру, в гривнах кредиты берутся под 22-35 % годовых, для сравнения в Европе кредитные ставки составляют 0,5-1 % в евро в год, также там предусмотрена долгосрочная программа кредитования. Большие затраты требуют возмещения, т.е. повышения доходов, а значит и цен.

Как видно из табл. 2, с 2013 г. цены на всю основную продукцию выросли в 2-3 раза. Следует учитывать то, что российский рынок закрылся, а на европейских рынках высокие стандарты качества, т.к. потребители в ЕС более требовательны, чем отечественные и хотят не только натуральный продукт, но и красивый: одного цвета, одного размера. Традиционные технологии не обеспечивают высокой степени переработки сельскохозяйственной продукции и не всегда соответствуют мировым стандартам.

Таблица 2

Средние цены реализованной продукции сельского хозяйства сельскохозяйственными предприятиями Одесской области (без НДС, дотаций, транспортных, экспедиторских и накладных расходов)

Продукция	2013	2014	2015	2016	2017
Зерновые и зернобобовые культуры	1331,9	1835,7	2816,0	3344,8	3847,4
Скот и птица	13786,8	15940,6	22125,6	22724,4	30288,1
Молоко и молочные продукты	2971,7	3350,8	3871,9	4852,0	6796,0
Яйца, за тыс.шт.	573,6	880,9	1243,1	1216,7	1129,1

Источник: на основе [1]

Значительно выросли цены на зерновые культуры и скот, которые является биржевыми продуктами. Это является следствием в первую очередь увеличения стоимости тарифов на электроэнергию, газ и топливо.

По нашему мнению, необходимо расширенное воспроизводство в сельском хозяйстве, которое создаст благоприятные экономические условия. Так, например, Одесская область планирует тесно сотрудничать с провинциями Вьетнама, которые намерены реализовать в Одесской области инвестиционные проекты в сфере сельского хозяйства.

Украинское сельское хозяйство не только спасает украинский экспорт, но уже сейчас является привлекательным для инвестирования. Но Украина все также продолжает экспортировать больше сырья, чем продукции с добавленной стоимостью. Поэтому вопрос развития перерабатывающей промышленности в АПК остается открытым.

Литература:

1. Статистический сборник Украины за 2017 год [Электронный ресурс] / Государственная служба статистики Украины. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.
2. Стратегические направления развития сельского хозяйства Украины на период до 2020 года / под ред. Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ «ІАЕ»; 2012. – 215 с.

Н. М. Пугачова

викладач кафедри економіки та підприємництва Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується посиленням ролі інноваційної складової. Активізація інноваційної діяльності на виробництві є необхідною умовою забезпечення як конкурентоспроможності підприємств, так й економічного зростання держави в цілому. Впровадження інноваційної стратегії особливо важливе для промисловості, яка є найбільш активним чинником науково-технічного прогресу і розширеного відтворення.

Трансформаційні зміни в економіці України вимагають прискореного забезпечення економічного зростання та підвищення конку-

рентоспроможності вітчизняних підприємств, що стане можливим завдяки переходу на інноваційну модель розвитку. Однак більшість підприємств не відповідає вимогам інноваційності, їм треба подолати велику відстань на шляху до масової реалізації інновацій. Через це більшість науковців-експертів визначають стан інноваційної діяльності в державі як кризовий і такий, що не задовольняє світовим вимогам конкуренції, глобалізації, посилення постіндустріального вектора розвитку суспільства. Саме тому питання інноваційного розвитку промислових підприємств набуває особливої актуальності і має стратегічне значення для української економіки.

За даними Держстату у 2017 р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 759 підприємств, що складає 16,2 % серед усіх обстежених промислових підприємств. У порівнянні з минулими роками відбувається зниження даного показника: у 2015 р. він становив 17,3 %, у 2016 р. – 18,9 %. Показник 2017 р. впав до значення, яке спостерігалось у 2014 р., що свідчить про негативні тенденції у розвитку інноваційної діяльності.

Динаміку основних показників інноваційної діяльності у промисловості в Україні за 2015–2017 роки можна побачити в таблиці 1.

Таблиця 1

**Динаміка показників інноваційної діяльності
у промисловості України**

	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Кількість інноваційно-активних підприємств, у % до загальної кількості	17,3	18,9	16,2
Кількість підприємств, що впроваджували інновації, у % до загальної кількості	15,2	16,6	14,3
Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності, млн. грн.	13813,7	23229,5	9117,5
Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	3136	4139	2387
З них нових видів	966	1305	751

Джерело: на основі [1].

У розрізі видів економічної діяльності найбільша частка інноваційноактивних промислових підприємств мала такий вигляд [1]: виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (53,8 %), виробництво інших транспортних засобів (37,1 %), виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (34,0 %), виробництво напоїв (25,9 %), виробництво електричного устаткування (25,2 %), виробництво хімічних речовин і хімічної продукції (25,0 %).

Також вкрай негативна тенденція спостерігається при аналізі витрат на фінансування інноваційної діяльності. Якщо в 2016 р. витрати склали 23229,5 млн. грн, то у 2017 р. вони становили лише 9117,5 млн. грн, тобто спостерігається зменшення фінансування інноваційної діяльності в промисловості на 60,8 % [1].

Статистичні дані свідчать, що у 2017 р. основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств, які складають 84,5 % загального обсягу витрат на інновації. Така ситуація свідчить про нестійку динаміку, оскільки обсяг фінансування інновацій за рахунок власних коштів залежить, насамперед, від прибутку та рентабельності підприємств. Така ситуація загострюється особливо в українських реаліях, коли збиткові підприємства домінують над прибутковими. Даний факт пояснює зниження кількості підприємств, що впроваджують інновації у промисловості.

Кошти державного бюджету отримали 8 підприємств, місцевих бюджетів – 17. Вони становлять 3,5 % від загальної кількості обсягу. Кошти вітчизняних інвесторів отримали 5 підприємств, іноземних – 3, загалом їхня частка становила 4,2 %. Кредитами скористалося 21 підприємство, що складають 6,5 % [1]. Зазначимо, що подібна структура джерел фінансування інноваційних витрат в промисловості спостерігалась і в минулих роках.

Світовий досвід дає змогу побачити, що держава має значний пріоритет в інвестуванні інноваційної діяльності, оскільки забезпечує фінансування інновацій з Державного бюджету. Успіх іннова-

ційної діяльності в Японії, США, Німеччині, Великій Британії та інших провідних країнах світу забезпечили державні пільги.

Серед впровадженої інноваційної продукції 80 % є новою лише для підприємства, інші 20 % – нова продукція виключно для ринку.

У результаті інноваційної діяльності 8 підприємств створили нові технології, з яких 59 було передано іншим підприємствам, зокрема 2 – за межі України [1].

Розглянувши сучасний стан інноваційної діяльності промислових підприємств України, можна виділити основні чинники, які перешкоджають розвитку інновацій на промислових підприємствах, а саме: недостатня підтримка з боку держави, застаріла матеріально-технічна база, значні витрати на нововведення, високий економічний ризик тощо.

Також до цього списку слід віднести чинники, які виділила Державна служба статистики за даними експертної оцінки. Згідно даної оцінки, виділені такі чинники, що перешкоджають розвитку інноваційної діяльності вітчизняних підприємств: нестача фінансової підтримки держави (53,7 %), високий економічний ризик (41 %), недосконалість законодавчої бази (40,4 %), тривалий термін окупності нововведень (38,7 %), відсутність коштів у замовників (33,3 %), нестача кваліфікованого персоналу (20 %), відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями (19,7 %), недостатня інформація про ринки збуту (17,4 %), нестача інформації про нові технології (16,1 %) [3, с. 231].

На наш погляд, ключову роль в напрямку підвищення інноваційної активності в промисловості має відігравати держава. В першу чергу потрібно удосконалити нормативно-правову базу в сфері інноваційної діяльності. Також важливими кроками в цьому напрямку мають стати: створення привабливого інвестиційного клімату, надання податкових пільг, надання гарантій захисту інтелектуальної власності, створення інноваційної інфраструктури, підготовка висококваліфікованих працівників, створення сприятливих умов для розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва.

Отже, державна політика має стимулювати інноваційний розвиток промислових підприємств та підтримувати впровадження нових інновацій. Це, в свою чергу, забезпечить конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на міжнародних ринках та сприятиме сталому розвитку економіки України в цілому.

Література:

1. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.
2. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 399 с.
3. Сидорчук І. П. Оцінка сучасного стану інноваційного розвитку промислових підприємств України / І. П. Сидорчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 228–232.

І. П. Скороход

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИРІШЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

В сучасному світі трансформації економіки і розвитку економічних теорій, нові погляди на зміст соціальної ролі бізнесу почали з'являтися в 50-х рр. ХХ ст. Вагомим повштокхом для цього стала праця Хоурда Боуена «Соціальна відповідальність бізнесмена», де автор запропонував концепцію соціальної відповідальності бізнесу, як усвідомлення більш широких соціальних цілей при прийнятті ділових рішень, що може принести соціальні й економічні вигоди суспільству [1].

Як результат діяльності неприбуткових організацій поняття «соціальне підприємництво» поступово сформувалося у Сполучених Штатах в 1970-х роках. Сформувалось чітке розуміння того, що держава як інституція в ліберальній ринковій економіці повинна вирішувати частину соціальних проблем, тому має бути заці-

кавлена у створенні та розвитку соціального підприємництва, яке здатне виконувати дві функції, мати позитивний соціальний вплив, а саме створення робочих місць та виробництво продукції, надання послуг, виконання робіт, а також – бути фінансово незалежною та прибутковою.

Соціальне підприємництво – це інноваційна діяльність, яка направлена на вирішення соціальних проблем суспільства, таких як безробіття та бідність. Це явище унікальне оскільки базується одночасно на принципах традиційного підприємництва та благодійності, маючи ознаки соціальної спрямованості та підприємницького підходу.

Слід визначити відмінності цього явища від традиційного підприємництва, а саме, соціальне підприємництво базується на принципах:

- вирішення снуючих соціально-економічних проблем сучасного суспільства;
- рентабельність, яка означає, незважаючи на те, що, головна ознака соціального підприємництва – благодійність, вона повинна базуватися на принципах самоокупності, щоб мати можливість вести соціальну діяльність;
- підприємницький підхід означає, що підприємець повинен знаходити можливості для розвитку свого бізнесу, акумулювати ресурси, приймати рішення, які мають позитивний вплив на суспільство.

Соціальне підприємництво – це певний інноваційний підхід, який може застосовуватися до будь-якої сучасної бізнес-моделі, і тенденція до зростання кількості таких моделей підприємництва спостерігається в сучасному світі.

Соціальне підприємництво в Україні є ще новим явищем, про яке заговорили на початку 21 ст., тому, більшість представників бізнесу не розуміють механізм його дії та позитивні ефекти. Вони не розглядають його як дієвий інструмент розв'язання суспільних проблем, не усвідомлюють переваг соціального підприємництва також держава та суспільство. Саме тому феномен соціального під-

приємництва, дослідження його теоретичних та практичних аспектів набуває особливої актуальності на сучасному етапі розвитку економіки. Одночасно, у суспільства існує потреба в соціальному підприємстві. Однак ринок не насичений в частині попиту на продукти соціального підприємництва, які потребують клієнтів, досить мало тих, хто готовий діяти як соціальне підприємство.

В Україні існує соціальний бізнес, який представляє собою гібрид бізнесу і волонтерства. Бізнес генерує прибуток, продаючи продукти або послуги, але не завжди вирішує суспільні проблеми. Волонтерство – навпаки, вирішує суспільні проблеми, але рідко буває прибутковим. Соціальне підприємництво об'єднує в собі фінансову стійкість бізнесу і соціальну орієнтованість волонтерства.

З досвіду функціонування і розвитку соціального підприємництва в Україні фахівці в даній галузі формують і класифікують такі основні риси :

По-перше, це – прибуткова діяльність. Бізнес, традиційний або інноваційний, матеріальне виробництво чи послуги, сільське господарство чи охорона здоров'я, головне, щоб ця діяльність був рентабельною.

По-друге, повинні бути визначені соціальні цілі. Це обов'язково повинно бути прописано у статуті організації або в інших документах, які є обов'язковими до виконання.

По-третє, отриманий прибуток реінвестується в розширення діяльності, мета якої – досягнення соціальних цілей.

По-четверте, демократичне управління, що означає залучення до процесу прийняття рішень усіх зацікавлених сторін, а це в свою чергу, забезпечує відкритість роботи соціального підприємства.

І головне, соціальне підприємництво – це діяльність, яка безпосередньо пов'язується із соціальною місією – інвестуванням в людський капітал, в розвиток персоналу, це – реакція суспільства на соціальну проблему, яка є актуальною на цей час.

Література:

1. Bowen H. R. Social Responsibilities of the Businessman / Bowen H. R. – New York: Harper & Row: 1953. – 167 p.

2. Баффетт У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями / Баффетт У. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 268 с.
3. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Котлер Ф., Лі Н. / Пер. з англ. – К.: Стандарт, 2005. – 302 с.

Н. М. Столбуненко

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту та інновацій Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ОСНОВА СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Аналіз дослідження сучасного стану інноваційно-інвестиційного розвитку в Україні свідчить про те, що інновації виступають найважливішим фактором формування національної конкурентоспроможності, тому ця проблема набуває особливої актуальності.

Питання інноваційно-інвестиційного розвитку економіки України висвітлюються в працях В.М. Геєця, Л.І. Федулової, М.П. Денисенка, О.І. Гордуновського, І.В. Юхновського, Н.Є. Скоробогатого, Н.І. Чухрая та інших.

Але економічне відродження нашої держави потребує подальшого аналізу інноваційно-інвестиційного процесу з метою формування ефективної системи взаємовідносин між наукою, державою і регіонами в аспекті виявлення чинників формування сприятливого інвестиційного клімату та забезпечення економічної безпеки країни, під якою мається на увазі такий стан економічного середовища у державі, що «...стимулює вітчизняних та іноземних інвесторів вкладати кошти в розширення виробництва в країні, сприяє розвитку високотехнологічного виробництва, інтеграції науково-дослідної та виробничої сфери з метою зростання ефективності і поглиблення спеціалізації національної економіки...» [5].

Важливість налагодження механізму інноваційно-інвестиційного розвитку в умовах трансформації економіки посилюється з розширенням сфер інвестування та деякими змінами у структурі економіки. В той же час сама структурна перебудова вимагає додат-

кових інвестицій, що може бути забезпечено лише при умові ефективної інвестиційної політики.

Отже, інвестиційна політика ні в якому разі не розглядається як ізольований процес, тому що інвестиційна стратегія – це сукупність ринкового, державного та інноваційно-інвестиційного партнерства, а без забезпечення належного рівня інноваційно-інвестиційної стратегії неможлива інвестиційна політика держави.

У якості основних принципів інноваційно-інвестиційної політики виступають:

- створення передумов інноваційно-інвестиційного розвитку шляхом державної підтримки освіти, науки та техніки, забезпечення взаємодії науки та бізнесу, міжнародної науково-технологічної кооперації трансферту технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок;

- забезпечення сприятливих умов для нарощення інвестицій в інноваційні сфери шляхом оптимізації податкової, кредитної та митної політики;

- формування нормативно-правового, організаційного та інституційного супроводу інноваційно-інвестиційної діяльності за активного бюджетного сприяння;

- створення партнерських умов у сфері спільного інвестування розвитку інновацій міжнародним і вітчизняним бізнесом та державою [1, с. 35].

Додержання принципів інвестиційної політики створює інвестиційну привабливість України, індекс якої розраховується за методом розрахунку середнього арифметичного значення п'яти компонентів, оцінених за п'ятибальною системою: загальна оцінка інвестиційного клімату, динаміка розвитку інвестиційного клімату за підсумками попереднього кварталу, очікувана динаміка розвитку інвестиційного клімату на найближчі три місяці, ймовірність інвестування в Україну з боку нових учасників, оцінка інвестиційного клімату в конкретній галузі в найближчі три місяці [9, с. 72].

В той же час інвестиційний клімат передбачає сукупність політичних, економічних, законодавчих, регуляторних та ряд інших факторів, визначаючих ступінь ризику капіталовкладень.

Аналіз капітальних інвестицій в Україні за останні роки свідчить про те, що суттєвого приросту їх не відбулося.

Не втішає й структура капітальних інвестицій, яка характеризується пріоритетом в придбанні готових проєктів, а не розробленням власних, що в свою чергу пояснюється слабким науковим потенціалом інноваційних галузей, відсутністю інноваційної інфраструктури та інше. Аналіз даних Державної служби статистики України констатує перевагу власних інвестицій підприємств та організацій (від 60 % до 70 %) [8]. Лише 17,3 % підприємств України впроваджують елементи інновацій (нові види продукції, розвиток ІТ-забезпечення діяльності та технологічні й енергетичні ноу-хау в процесі виробництва). Понад 90 % обсягу капітальних інвестицій направляються в матеріальні активи, що означає незначне фінансування освіти, науково-технічних розробок, програмне забезпечення та інше. Обсяг прямих інвестицій скорочується.

В цілому індекс інвестиційної привабливості (ЄБА) складає менш ніж 3 бали з 5-ти можливих [1, с. 34].

Серед тенденцій, які негативно впливають на розвиток інвестиційної привабливості в Україні за інформацією ЄБА, можна назвати наступні: корупція (15 %), недосконале правове середовище (11 %), непрозорість судової системи (5 %), технічні бар'єри в процесі митного оформлення (13 %) та низьку конкурентоспроможність української інноваційної екосистеми, неефективність інститутів розвитку інновацій, низький попит на інтелектуальну власність, несформованість національної інноваційної системи і низький рівень комунікації між суб'єктами інноваційного процесу та інші [2].

Одним з напрямків інноваційно-інвестиційної стратегії України виступає розвиток малого та середнього бізнесу.

Країни Європи вже реалізували стратегії малого та середнього бізнесу в контексті впровадження нових технологій.

У Німеччині проблеми бізнесу в процесі впровадження інновацій займаються окремі держустанови. Так, наприклад, там гарантовано повертають 80 % від суми займу, а кредити під державні гарантії являються довгостроковими – до 15 років [3].

У Франції функціонує єдиний спеціалізований інститут за поручення – компанія гарантій для венчурного інвестування.

У Великобританії існує концепція «нейтрального оподаткування» (спрощення оподаткування та зниження ставки), а малий бізнес одержав пільги на оплату податку на додаткову вартість.

На наш погляд, розгляд Верховною радою законопроєкту № 6540 «Про внесення змін в деякі законодавчі акти України з поліпшення інвестиційного клімату в Україні» повинен сприяти інвестиційній привабливості України у світовій економіці та поліпшенню бізнес клімату в країні, тобто законопроєкт повинен підвищувати позиції України у рейтингу DoingBusiness. За даними експертів, зріст країни на 1 позицію у рейтингу – це підвищення притоку інвестицій в її економіку на 600 млн. У рейтингу DoingBusiness 2018 Україна знаходиться на 76 позиції. За останні два роки вона піднялася на 7 сходинок. За підрахунками експертів, законопроєкт № 6540 допоможе Україні піднятися у рейтингу на 32 позиції [7].

Прогноз економічного та соціального розвитку України на 2018-2020 роки передбачає активне впровадження економічних і соціальних реформ, визначених у Середньостроковому плані пріоритетних дій Уряду. Згідно йому у 2018 р. зріст ВВП на рівні 3 %, у 2019 р. – на 3,6 %, у 2020 р. – на 4 %. Індекс споживчих цін (до грудня 2017 р.) у 2018 р. прогнозується 107 %, у 2019 р. – 105,9 %, у 2020 р. – 105 %.

Рівень безробіття з методології МОП у 2018 р. прогнозується на рівні 9,1 %, у 2019 р. – 8,9 %, у 2020 р. – 8,5 % [6].

Достатньо вагомим являється також подія 17 січня 2018 р., де Кабміном України була схвалена «Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки». Прем'єр-міністр України Володимир Гройсман заявив, що наша країна може стати лідером з впровадження інновацій «...Ми маємо непогані сигнали від національної економіки, але зріст у 2-3 % недостатній. Наша задача – 5 % з плюсом і я враховую, що розвиток технологій дозволить нам бути швидкими» [4].

Разом з тим, з'являються деякі сумніви з приводу достатності 50 млн. грн., закладених у Державний бюджет України на розвиток інновацій для досягнення 5 % плюс зросту ВВП. Про яку інноваційну діяльність може йти мова? Адже всьому світу відомо, що головним фінансовим інструментом державної науково-технічної політики являються кошти держбюджету. Їх доля знаходиться на рівні від 20 % до 40 %: у Франції – 40 %, у Німеччині – 35 %, у США – 35 %, у Японії – 20 % [4].

Важливою проблемою залишається також підготовка кваліфікованих спеціалістів та чіткий налагоджений зв'язок між наукою, бізнесом і державою. На наш погляд, для реалізації цих проблем слід активізувати роль держави, завдяки якій наука одержить «нове дихання» у вигляді актуальних, відповідних ринку заказів на наукові роботи, а промисловість зможе впроваджувати вітчизняні технології, а не витрачати ресурси на іноземні, які значно дорожчі.

З іншої сторони, для створення інноваційної моделі розвитку України, необхідно вийти на економіку заповнення, тобто залучити у державу західні технології. Політика економічного заповнення сприятиме високому та сталому економічному росту. Таким чином, державне управління інноваційно-інвестиційної діяльності забезпечить стимулювання ефективного економічного розвитку України.

Література:

1. Білик В. В. Інноваційно-інвестиційний розвиток України / В. В. Білик // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 6 – 1(06). – С. 34-35.
2. Європейська Бізнес-Асоціація: Індекс інвестиційної привабливості України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unian.ua/society/844650-eba-pidnyala-indeks-investitsiyanoi-privablivosti-ukrajini.html>. – Назва з екрана.
3. Инновационно-инвестиционное развитие Украины: что мешает и к чему готовится производителям? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ckp.in.ua/ru/videos/15095>. – Название с экрана.
4. Инновационная экономика в Украине: миссия невыполнима? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://economistua.com/innovatsionnaya-ekonomika-v-ukraine-missiya-nevypolnima>. – Название с экрана.
5. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Міністерства економічного

- розвитку і торгівлі України від 26.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-metodichnih-rekomendaciishodo-rozrahunku-doc168080.html>. – Назва з екрана.
6. Правительство приняло прогноз макроэкономических показателей на 2018-2020 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.infobuh.com.ua/pravytelstvo-prnyalo-prognoz-makroekonomycheskyh-pokazatelej-na-2018-2020-gg>. – Название с экрана.
 7. Проект закона об улучшении инвестиционного климата в Украине. Инфографика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://censor.net.ua/p462946>. – Название с экрана.
 8. State Service of Statistics of Ukraine (2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.
 9. Ульяновченко О. В. Інноваційно-інвестиційна діяльність, як основа сталого розвитку економіки держави / О. В. Ульяновченко // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». – 2015. – Вип. 2(4). – С. 70-76.

С. С. Стоянова-Коваль

*д. е. н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування
Одеського державного аграрного університету*

АНАЛІТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Україна володіє потужним потенціалом для розвитку аграрного виробництва. Вигідне географічне положення України, її унікальний природний та інтелектуальний потенціал дозволяють нашій країні задовольнити потреби внутрішнього ринку продовольства, посилити експортні позиції продукції вітчизняного аграрного сектору, зміцнивши таким чином економічну безпеку держави.

Водночас незавершеність аграрної реформи, недостатня державна підтримка аграрного сектору, відсутність захищеності власників землі та інвесторів, незабезпеченість аграріїв сучасними виробничими потужностями, нерозвинута інфраструктура села створюють суттєві перепони для розвитку аграрного потенціалу України. Це зумовлює необхідність наукового пошуку у напрямку розроблення сучасних механізмів активізації державної аграрної політики, спрямованої на підвищення ефективності аграрного виробництва і вирішення наявних проблем у цій сфері. Поняття «потенціал» останнім часом широко застосовується в науковій літературі

для характеристики і оцінки різних чинників виробничого і економічного розвитку: промисловий потенціал, потенціал сільського господарства, інтелектуальний потенціал, природно-сировинний потенціал, інвестиційний потенціал і, нарешті, трудовий потенціал. Його вживання при характеристиці економічного розвитку, оцінці ролі і значення різних чинників виробництва пов'язано із змінами цінностей суспільства, переходом до нового типу економічного зростання, соціалізації і гуманізації економіки.

У сучасній економічній теорії аграрний потенціал є важливою складовою економічного потенціалу. В свою чергу економічний потенціал є головним джерелом потенційних інвестицій у регіоні. Залучення інвестицій в економіку регіонів є ключовим завданням у сучасній економічній ситуації. Внутрішні та зовнішні інвестиції завжди сприяють прискоренню регіонального розвитку. Обсяги інвестиційної діяльності та її якісний рівень забезпечують сталість економічного зростання регіонів. Інвестиційна діяльність у регіоні передбачає оцінку можливостей території у формуванні інвестиційних ресурсів за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел. Джерелом потенційних інвестицій у регіоні є економічний потенціал, а його чинником розвитку – інвестиційний потенціал. Наявність високого інвестиційного потенціалу та його ефективне використання є основою успішного розвитку економіки.

Головним джерелом інвестицій в Україні залишаються власні кошти підприємств, за рахунок яких здійснено 66 % усіх капіталовкладень, а кошти державного бюджету складають лише 6,4 % від загального обсягу інвестицій [2]. Одним із важливих джерел зовнішнього фінансування можна визначити прямі іноземні інвестиції. На даному етапі іноземні інвестиції здійснюються головним чином у галузях, що динамічно розвиваються й мають суттєві темпи зростання, чи відрізняються швидким обігом коштів. Також відмітимо, що тенденція до збільшення прямих іноземних інвестицій в Україну, що спостерігалася у докризовий період змінилася на різкий занепад, що негативно вплинуло на економіку країни в цілому в умовах поширення кризових явищ.

Визначальною передумовою зміцнення фінансового потенціалу та розвитку аграрного виробництва є грамотна та продумана інвестиційна політика, яка передбачає в першу чергу створення сприятливого інвестиційного клімату. На сьогодні в Україні вже створено сприятливе правове поле для здійснення інвестиційної діяльності. Ця сфера регулюється Законами України: «Про режим іноземного інвестування» [4], «Про захист іноземних інвестицій в Україні» [3], «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» [5], якими передбачено: державні гарантії захисту інвестицій; застосування національного режиму валютного регулювання та справляння податків на території України; відшкодування збитків, включаючи упущену вигоду і моральну шкоду, завданих внаслідок дій, бездіяльності або неналежного виконання обов'язків державними органами України чи посадовими особами щодо іноземного інвестора [1].

Залучення інвестицій пов'язано із привабливістю вкладення засобів у конкретний проект. При цьому привабливість розглядається інвесторами із двох боків, по-перше, з позиції загального інвестиційного клімату в країні, а, по-друге – з позиції вигідності самого проекту інвестування.

Незважаючи на поширення явищ світової економічної кризи і в Україні привабливість іноземних інвестицій в економіку України існує об'єктивно й дотепер та полягає насамперед у більш високому, ніж у західних державах, рівні прибутку; практично незасвоєному, відкритому ринку товарів, послуг, технологій; наявності кваліфікованої й дешевої робочої сили; наявності окремих форм високоякісної та достатньо недорогої сировини, а також виробничих потужностей (хоча й таких, що потребують реконструкції), наявності високоякісних сільськогосподарських ресурсів. У 2017 р. індекс інвестиційної привабливості України досяг максимуму за останні шість років – 3,15 бала за 5-бальною шкалою. Таке рішення винесла Європейська Бізнес Асоціація після проведеного опитування серед керівників 142 найбільших міжнародних і українських компаній [7].

Тим часом, незважаючи на зазначені привабливі фактори, а також вигідне географічне положення України, що має вихід на великі регіональні ринки, іноземні інвестиції порівняно з нашими потребами залишаються ще незначними.

Основним завданням покращення інвестиційної привабливості країни є таке: створення сприятливого інвестиційного середовища шляхом стимулювання національних інвесторів здійснювати інвестиції; концентрація грошових потоків на пріоритетних напрямках розвитку економіки; забезпечення доступності кредитів для позичальників, шляхом зниження їх вартості; забезпечення пріоритетного виділення кредитних ресурсів на пільгових умовах рефінансування банкам, які кредитують високоефективні інвестиційні проекти тощо. Держава повинна створювати паритетні умови для іноземних та національних інвесторів, стимулювати залучення інвестицій, орієнтованих на позитивні соціально-економічні зрушення в державі, технологічний та інноваційний розвиток, структурну перебудову.

Одним із головних завдань, що постають перед потенційним інвестором, є вибір об'єкту інвестування найбільш конкурентоспроможних компаній і підприємств у тих галузях, які мають найкращі перспективи розвитку й можуть забезпечити найбільш високу ефективність вкладень. Це стосується й вибору напрямків капіталовкладень і придбання об'єктів приватизації й придбання цінних паперів (акцій, облігацій). Основою такого вибору є оцінка й прогнозування інвестиційної привабливості галузей (підгалузей) економіки.

Основні елементи оцінювання інвестиційної привабливості галузей економіки: оцінка рівня перспективності галузі; оцінка середньогалузевої рентабельності діяльності; оцінка галузевих інвестиційних ризиків. Кожний з елементів розглядають як синтетичні (агреговані) результати проведення оцінювання. Одне з центральних місць, в чому належить політичній ситуації. Наразі, останніми роками, коли в країні спостерігається загострення політичної ситуації, що негативно відображається на економіці в цілому, інвестиції у сільське господарство скорочуються. Поряд з динамікою обсягів

капітальних вкладень в галузь змінюється їх питома вага в загальному обсязі інвестицій в економіку.

В умовах дефіциту власних капіталовкладень важливого значення набуває питання залучення іноземних інвестицій. Обсяг залучених іноземних інвестицій в сільське господарство в останні роки дещо знижується, що є наслідком ускладнення економічних та політичних умов в країні. Частка прямих іноземних інвестицій в структурі сукупних вкладень у галузі коливається в межах 5-7 %, а їх питома вага у загальному обсязі прямих іноземних інвестицій в економіку не перевищує 2 % [6].

Стан інвестиційної діяльності в аграрному секторі залишається поки що незадовільним. Основними перешкодами на шляху активізації процесу залучення інвестиційних коштів в аграрний сектор є його низька прибутковість та високий ступінь ризиків в цій галузі. Зокрема, низька активність іноземних інвесторів щодо вкладення капіталу в сільське господарство в першу чергу зумовлена негативним іміджем України на світовому інвестиційно-кредитному ринку, основними причинами якого є: недосконала законодавча база; нестабільна політична ситуація; недосконалість податкового законодавства; недостатній рівень розвитку фінансового ринку; недосконалість ринкового механізму; відсутність системи страхування інвестицій; гальмування ринкових реформ.

Таким чином, незважаючи на сприятливі передумови та перспективність розвитку аграрного потенціалу в Україні накопичені серйозні проблеми та протиріччя в цій сфері, головними з яких є наступні: недосконалість державного механізму щодо підвищення ефективності та раціонального використання сільськогосподарських земель; незавершеність процесів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності сільськогосподарської сировини та харчових продуктів; низький рівень інвестиційної привабливості галузі, зумовлений недосконалістю нормативно-правового регулювання, соціально-економічною та політичною нестабільністю, високими ризиками капіталовкладень тощо; дефіцит фінансових ресурсів для стабільного ведення господарської діяльності сільськогосподарських виробників, що загострюється за умов низького рівня державної підтримки та важкого доступу до кредитних ресурсів.

Література:

1. Григоренко Я. О. Науково-методичні засади комплексного оцінювання аграрного потенціалу регіонів України для забезпечення її економічної безпеки / Я. О. Григоренко // Агросвіт. – 2017. – № 11. – С. 70-76.
2. Індекс інвестиційної привабливості України залишається на 4-річному мінімумі [Електронний ресурс]: ІА УНІАН: економіка / фінанси. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/finance/776237-indeks-investitsiynoji-privablivosti-ukrajini-zalishaetsya-na-4-richnomu-minimumi.html>. – Назва з екрана.
3. Про захист іноземних інвестицій на Україні [Електронний ресурс]: Закон України від 10.09.1991 р. № 1540а-ХІІ. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1540%D0%B0-12>. – Назва з екрана.
4. Про режим іноземного інвестування [Електронний ресурс]: Закон України від 19.03.1996 р. № 93/96-ВР. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>. – Назва з екрана.
5. Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження [Електронний ресурс]: Закон України від 17.02.2000 р. № 1457-ІІІ. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1457-14>. – Назва з екрана.
6. Стоянова-Коваль С. С. Вплив трудового потенціалу на інвестиційну привабливість аграрного підприємства / С. С. Стоянова-Коваль, В. В. Попович // Ефективна економіка. – 2013. – № 6. – С. 353–358.
7. Чому зростає інвестиційна привабливість України – експерти [Електронний ресурс]: Новое Время: Бизнес. – Режим доступу: <https://biz.nv.ua/ukr/publications/chomu-zrostaє-investitsijna-privablivist-ukrajini-eksperti-1594579.html>. – Назва з екрана.

В. В. Тіпанов

*к. е. н., доцент, доцент кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

С. І. Ткаленко

*к. е. н., доцент, доцент кафедри європейської інтеграції, ДВНЗ
«Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ БІОТЕХНОЛОГІЙ

В першій чверті ХХІ століття світ та світова економіка опинилися перед новими глобальними загрозами та викликами, що вимагає адаптації до нових геополітичних реалій. Збільшення населення у світі, забруднення навколишнього середовища, військові конфлік-

ти, світова продовольча проблема – це виклики щодо подальшого розвитку світової спільноти. Сучасні реалії, в тому числі зростаюча роль глобалізації, характеризуються трансформаційними процесами в усіх сферах суспільного життя. Отже, в умовах подальшого становлення, формування та розвитку інформаційної економіки новим пріоритетним напрямком стає біоекономіка.

В інформаційній економіці біоекономіку слід розглядати як таку, що заснована на знаннях з використанням біоресурсів на основі біотехнологій, які призведуть до синергійного ефекту і подолання викликів людству. У класичному розумінні біотехнологія (від грец. *bios* – життя, *techne* – мистецтво, майстерність і *logos* – слово, навчання) – використання живих організмів і біологічних процесів у виробництві [1]. Сучасній біотехнології характерний комплексний підхід, широке використання досягнень і методів, не лише фізики, хімії, молекулярної біології, але також і геноміки мікроорганізмів та біоінформатики, інженерної ензимології і моделювання, біокаталізу і дизайну його процесів тощо. Вона є міждисциплінарною галуззю, яка починає відігравати все більш значний вплив на вирішення цілої низки питань, що пов'язані з захистом навколишнього середовища, створенні нових матеріалів, підвищенні продуктивності сільського господарства, поліпшенні стану охорони здоров'я і якості життя в цілому.

За оцінками фахівців світовий ринок біотехнологій у 2025 р. досягне рівня у 2 трлн. дол. США, а темпи росту за окремими сегментами ринку коливатимуться від 5-7 до 30 % щорічно [2].

Зазначимо, що сьогодні є кілька підходів щодо типології біотехнологічних галузей, які використовуються, як національними технологічними платформами та підприємствами, так і науковцями, що досліджують біотехнологічні сегменти.

Так, деякі науковці, у своїх дослідженнях поділяють біотехнології на п'ять галузей: біофармацевтику, агробіотехнології, промислові біотехнології, біоенергетику, хімічні речовини з поновлювальних джерел. Водночас, існує й інший підхід, де група фахівців, вчених виокремлює дев'ять таких галузей: біофармацевтику і біо-

медицину, промислові біотехнології і біоенергетику, сільськогосподарську (с/г), харчову, лісову, екологічну та морську біотехнології. Але, найбільш повною класифікацією біотехнологій є поділ її галузей за кольорами, що була опублікована в одній з статей журналу «Electronic Journal of Biotechnology» французом Едгар Дж. Дасіла[3].

Разом з тим, в міжнародній практиці, для спрощення, прийнято поділяти біотехнології на три основні кольорові напрямки: «червоний» (медична біотехнологія; біофармацевтична промисловість, у т.ч. біомедицина та біотехнологічне приладобудування), на який припадає біля 60 % всього світового виробництва; «білий» (промислові технології, у т.ч. біоенергетика) – 28 %; та «зелений» (сільськогосподарський напрям) – на який припадає 12 % світового виробництва.

Також слід відмітити, що найбільшу увагу розвитку біотехнологій приділяють економічно розвинені країни, серед яких сьогодні варто відзначити США, Канаду, Швецію, Німеччину, Францію, Корею, Іспанію та інші. Саме на ці країни припадають і найбільші витрати на біотехнології НДДКР.

Таким чином, не викликає сумнівів той факт, що майбутнє світової економіки, та безпосередньо сфер охорони здоров'я, медицини, фармацевтики, с/г, промислової біотехнології, нанобіотехнології, біоінформатики тощо в значній мірі визначатиметься саме рівнем розвитку біотехнологій і створеними за їх допомогою новітніми товарами.

Вони стають ключовим інноваційним напрямом в міжнародній торгівлі. Упродовж найближчих років, прогнозується значне розширення сфер їх використання. У цілій низці провідних країн світу, вже сьогодні центральне місце в розбудові своїх національних економік та розробці стратегій розвитку, відводиться саме цим технологіям. Отже, без сумніву активне впровадження цих напрямів в майбутньому, не тільки забезпечить сталий соціально-економічний розвиток економік багатьох країн світу, а й впливатиме на вирішення багатьох глобальних проблем сучасності.

Література:

1. Kafarski P. Rainbow code of biotechnology [Електронний ресурс] / P. Kafarski. – СЕМІК, 2012. – 811-816. pp. – Режим доступу: http://www.chemikinternational.com/pdf/2012/08_2012/chemik_8_2012_01.pdf. – The title from the screen.
2. Комплексная программа развития биотехнологий в Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.expertcc.ru/news/Programma-razvitiya-biotehnologiy-v-Rossii---2020>. – Название с экрана.
3. Edgar J. DaSilva, The Colours of Biotechnology: Science, Development and Humankind [Electronic resource] // Electronic Journal of Biotechnology. – Mode of access: https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0717-34582004000300001. – The title from the screen.

А. В. Церковна

*ст. викладач кафедри менеджменту та інновацій
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКИХ КОМПАНІЙ

Експедиційний бізнес сьогодні один з тих, що найбільш динамічно розвиваються. З одного боку, попит на подібні послуги дуже великий, з іншого – ризик і конкуренція також надзвичайно високі.

Обсяги українського імпорту та експорту з кожним роком збільшуються, а разом з цим збільшується і затребуваність експедиційних послуг. Очевидна привабливість такого бізнесу приводить на ринок все нові фірми. Як правило, це відділи логістики, що відокремилися від торгових фірм, та які в процесі роботи освоїли експедиторську справу, навчилися возити ті товари, на яких спеціалізувалася їх фірма, і почали пропонувати свої послуги в цій галузі іншим компаніям [1].

Експедиторська компанія – це компанія, яка організовує перевезення товарів від місця їх виробництва або зберігання до споживача (внутрішні перевезення) або до морського порту, аеропорту і т. д. (експортні перевезення) або від іноземного виробника до національного замовника (імпортні перевезення). В останніх випадках експедитор також оформляє документи, необхідні для митного

огляду вантажу, і займається питаннями подальшого транспортування за кордон.

Питання нестачі власного транспорту компанія-перевізник вирішує шляхом залучення автомашин автотранспортних компаній. Це поступово стає джерелом доходу, і організовується новий відділ експедиції, здатний пропонувати клієнтові різні види транспорту та супутні послуги.

Замовник зацікавлений саме в якості послуг, що надаються. Компанії-клієнти, що користуються послугами експедиторів, як правило, не мають в своєму штаті логістів, готових вибудувати схему і організувати процес доставки. Крім того, у них немає гарантії отримати ті ж ставки, звернувшись безпосередньо до перевізника, брокера або на склад, які отримує експедитор, який працює з ними постійно.

Бізнес експедиційних компаній сезонний – восени та взимку замовлень завжди багато, а весною та літом – набагато менше, тому експедиторські компанії змушені демпінгувати у ставках за свої послуги для залучення більшої кількості замовників.

Експедиторська діяльність відрізняється від будь-якої іншої тим, що тут завжди повинні підлаштовуватися під клієнта, відстоювати інтереси перевізника, не забуваючи при цьому і про себе. Багато хто вважає експедитора якимось посередником, який «робить гроші з повітря» і недостойний поваги. Однак часто між вантажовласником і перевізником виникають ситуації, вирішити які може тільки експедитор.

В даний час, в Одеському морському порту зареєстровано 446 компаній-експедиторів, при цьому реально працюючих – біля 300 компаній. У період зниження обсягів експорту та імпорту дані компанії змушені активно конкурувати між собою за рахунок надання більш сприятливих послуг для клієнтів, часто у збиток своїй діяльності.

Наприклад, компанія знижує ставки на експедиційні послуги, у тому числі за рахунок ставки за перевезення. Якщо у експедиторської компанії не має свого власного парку автомобілів, вона пови-

нна залучати транспортні компанії (часто автотранспортні компанії), або приватних осіб, які працюють як СПД або навіть приватних осіб, які працюють без юридичного оформлення. Останнє може привести до злочинних випадків – крадіжки вантажу перевізником, при цьому, вся відповідальність, у тому числі фінансова, лягає на плечі експедиторської компанії.

Також не вигідна для експедиторів послуга – це надання умови розстрочки платежу своїм клієнтам. Тобто, для успішного ведення справ експедиторській компанії необхідно мати великий обсяг власних оборотних або запозичених коштів, для того, щоб здійснювати всі необхідні платежі – за фрахт, розвантажувально-навантажувальні роботи, перевезення та інші. У разі нестачі оборотних коштів, компанія не може залучити великий обсяг замовлень, а також своєчасно розрахуватися з контрагентами. Значну долю у витратах займають витрати на перевезення по Україні – з порту до складу замовника (у разі імпорту), а також зі складу замовника – до експорту. Тому, для зменшення необхідної суми оборотних коштів, експедиторські компанії вимагають від компаній – автоперевізників також відстрочення платежів, що у свою чергу, негативно впливає на діяльність транспортних компаній.

Також фахівці виділяють наступні ризики у роботі експедиторських компаній: порушення строків оплати за послуги з боку замовника або власника вантажу; небезпечний вантаж; отримання недостовірної інформації про вантаж від замовника або власника вантажу; невірно оформлені документи для перевезення; невірне розмежування відповідальності при навантаженні/ розвантаженні вантажу тощо. Ризиками з боку перевізника для експедитора можуть бути псування або втрата вантажу; порушення строків компенсації збитків; порушення строків перевезення; невірне перевезення/ навантаження/розвантаження вантажу тощо.

Для покращення ефективності діяльності ми пропонуємо експедиторським компаніям реалізовувати у своїй діяльності наступні заходи:

1) створення власного автопарку, що дозволить експедиторській компанії отримувати додатковий прибуток від внутрішніх перевезень, а також зменшити вірогідність крадіжки вантажу;

2) у разі неможливості створення власного автопарку налагодити партнерські відносини з однією-двома транспортними компаніями, які будуть надавати додаткові знижки на перевезення за великий обсяг перевезень;

3) не надавати клієнтам невігідних для себе знижок або умов оплати, натомість покращувати сервіс, що дозволить зберегти лояльність клієнтів;

4) більш активно співпрацювати з іншими експедиторами для розроблення єдиних стандартів співпраці та цінової політики для клієнтів.

5) грамотний юридичний супровід, розробка та підписання релевантних договорів з замовниками та підрядниками. Транспортне-експедирування – діяльність, що має безліч особливостей при укладанні договорів та безпосередньо при організації перевезень. У договорах слід враховувати межі відповідальності та інтереси власної сторони, оперуючи нормами законодавства та практикою [2].

6) експедитори та їх об'єднання з метою удосконалення транспортно- експедиторських послуг, покращення їх якості та конкурентноздатності, можуть сертифікувати якість своїх послуг відповідно до існуючих стандартів

7) здійснення професійної підготовки або перепідготовки фахівців та підвищення кваліфікації спеціалістів транспортно-експедиторських підприємств. Успішна діяльність транспортно-експедиторської фірми залежить від професійної компетентності кожного експедитора. Заохочуючи та мотивуючи своїх працівників, компанія досягне великих успіхів в своїй діяльності [3].

Очевидно, що всі ці наведені заходи вже впроваджують або намагаються впроваджувати в свою діяльність ТОП-10 експедиторських компаній. За даними дослідження спеціалізованого сайту ports.com.ua у 2017 р. найбільш успішними були такі експедиторські компанії (таблиця 1) [4]:

Таблиця 1

Рейтинг 10 найбільш крупних компаній, що експедирували контейнерні вантажі у морських портах України у 2017 р.

№	Компанія – експедитор	2017 р., шт	2016 р., шт.	+/-	% до 2016 р.	Доля ринку, %
1.	«Глобал Оушн Лінк»	25373	20848	4525	121,7	6,7
2.	Група «Уні Ламан Груп»	15865	17212	-1347	92,2	4,2
3.	Ітерсі	13030	10274	2756	126,8	3,5
4.	Група «ФОРМАГ»	12760	11232	1528	113,6	3,4
5.	Лукро	12047	7621	4426	158,1	3,2
6.	Стар ШАйн Шиппінг	9130	8446	684	108,1	2,4
7.	Арена марин	9083	9022	61	100,7	2,4
8.	Кота логістик	8256	8845	-589	93,3	2,2
9.	ТОД-Люджик	7843	4971	2872	157,8	2,1
10.	Си Гейт ЛТД	7148	6407	741	111,6	1,9
	Ітого 10 компаній	120535	104878	15657	114,9	32
	Ітого всі компанії	376433	336245	40188	112,0	100

Як ми бачимо, обсяги контейнерних вантажних перевезень збільшились в цілому, при цьому обсяги експедирування більшості крупних компаній теж збільшилися. Це говорить про те, що вищевказані компанії мають добре організовану систему менеджменту, стабільну фінансову базу, а також високопрофесійний персонал.

Саме такі компанії будуть і в майбутньому лідерами ринку. В цілому можна зробити висновок, що успішна організація транспортно-експедиторської діяльності в логістичних операціях України є особливим пріоритетом на шляху її інтеграції у світову економічну систему.

Література:

1. Транспортно-експедиційна компанія – заробляємо на перевезеннях [Електронний ресурс] / Домашній бізнес: 1000+1 ідея для власного бізнесу в Україні. – Режим доступу: <https://homebiznes.in.ua/transportno-ekspedytsijna-kompaniya-zaroblyajemo-na-perevezennyah>. – Назва з екрана.
2. Барбашин С. Транспортне експедирування – практичні рекомендації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blog.liga.net/user/sbarbashin/article/23103>. – Назва з екрана.
3. Гаврилко Т. О. Транспортно-експедиторські послуги: чинники впливу та напрями підвищення якості [Електронний ресурс] / Т. О Гаврилко, Т. І. Сафонова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2013 . – вип. 37. – Режим доступу: <http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/247/236>. – Назва з екрана.
4. Топ-10 експедиторов контейнерных грузов 2017 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ports.com.ua/articles/top-10-ekspeditorov-konteynernykh-gruzov-2017-goda>. – Назва з екрана.

Е. А. Юрманова

к. э. н., доцент

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Современные социально-экономические системы наиболее развитых стран характеризуются борьбой двух тенденций. Первая тенденция отражает специфическое взаимодействие традиционных демократических институтов и современной рыночной экономики, проявляющееся в корпоратизации экономической и политической власти, усилении коммерциализации политического процесса. Однако можно обнаружить и вторую тенденцию, связанную с социализацией общественной жизни и экономики. Это находит свое отражение в возрастании роли гражданского общества, а также общественных институтов, реализующих потребности узкогруппового или нестандартного характера и функционирующих, как правило, на некоммерческой основе. В условиях гражданского общества усиливается социальная ответственность подобных институциональных образований, которым присущи самоуправляемость, демократизм, инициативность в общественных делах на местном и региональном уровне.

Именно кооперативные организации (кооперативы), имеющие более чем 170-летнюю мировую историю зарекомендовали себя одним из эффективных в своей деятельности социально-экономических институтов, ориентированных на взаимозависимые и взаимоподдерживающие устои экономического и социального развития на местном, региональном, национальном и глобальном уровне. Кооперативы являются альтернативной формой организации экономики в интересах одновременно и производителей, и потребителей.

Значительный общественно-преобразовательный потенциал кооперации состоит в создании социально-ориентированных форм хозяйственных отношений, пробуждении социальной активности, развитии гражданской инициативы, самоуправления, духа солидарности и сотрудничества.

Согласно «Рекомендациям о содействии развитию кооперативов», принятым 20 июня 2002 г. на 90-й сессии Генеральной конференции Международной организации труда (МОТ), термин «кооператив» означает самостоятельную ассоциацию людей, которые объединились на добровольной основе для удовлетворения своих общих экономических, социальных и культурных потребностей и стремлений посредством совместного владения предприятием, контролируемым на основе демократических принципов [1].

В соответствии с «Рекомендациями о содействии развитию кооперативов», правительства должны проводить политику поддержки и формировать правовые рамки, соответствующие характеру и функциям кооперативов и основывающиеся на кооперативных ценностях и принципах, которые стимулируют и укрепляют самобытность кооперативов, в том числе на основе таких кооперативных ценностей, как взаимопомощь, личная ответственность, демократия, равенство, справедливость и солидарность, а также таких этических норм, как честность, открытость, социальная ответственность и забота о других.

Признавая значение кооперативов в создании рабочих мест, мобилизации ресурсов, привлечении инвестиций и их вклад в экономику, государства-члены должны принять конкретное законо-

дательство и нормативно-правовые акты о кооперативах, руководствуясь указанными кооперативными ценностями и принципами, и в зависимости от обстоятельств пересматривать такое законодательство и нормативно-правовые акты, развивая соответствующие механизмы, способствующие созданию и укреплению кооперативов на национальном и местном уровнях; принимать меры, способствующие доступу кооперативов к источникам финансирования инвестиций и кредитам; облегчить доступ кооперативов к услугам поддержки с целью их укрепления, повышения их жизнеспособности как хозяйственных субъектов.

Международный кооперативный альянс, выступающий представителем кооперативных организаций в мире и отстаивающий интересы международного кооперативного движения, определил приоритет правовых рамок как ключевой составляющей кооперативного роста. Однако, как показывает опыт ряда стран, не менее результативными оказываются и другие формы государственной поддержки кооперативной деятельности, а именно признание кооперативов на конституционном уровне, финансирование, льготное налогообложение, помощь в создании вспомогательной инфраструктуры, льготные закупки продукции кооперативных предприятий.

Действенность подобных форм государственной поддержки обнаруживается в регионах с высоким уровнем развития кооперативного движения и присутствия в социально-экономической жизни местных общин кооперативных организаций. Речь идет, прежде всего, о таких территориях, как Страна Басков (автономный регион Испании), область Эмилия-Романья (Северная Италия), провинция Квебек (Канада) [2].

Финансирование кооперативной деятельности выступает в двух формах: государственное и отраслевое. В Италии согласно закону Маркора (1985 г.) создано два фонда для финансирования кооперативного развития. 1-й – общий фонд для развития всех типов кооперативов; 2-й – для поддержки проблемных кооперативов. По инициативе правительства Квебека создан кооперативный кредитный фонд, обеспечивающий кооперативам доступ к кредитам под

низкие проценты. Что касается отраслевого финансирования, то испанский закон о федеральных кооперативах обязывает создавать неделимый резервный фонд. Не менее 20 % прибыли должно быть помещено в неделимые резервы, если прибыль заработана от бизнеса с собственными членами кооператива; отчисления в подобный фонд составят 50 %, если прибыль заработана от бизнеса с нечленами. Капитал можно повторно инвестировать. В Италии в подобный фонд солидарности (создан в 1992 г.) кооперативы вносят 3 % своей прибыли. Взносы освобождаются от налогов и объединяются вместе, чтобы предоставлять кредиты под более низкие проценты для поддержки совместных кооперативных проектов. В кооперативах Квебека Кооперативным инвестиционным планом (1985 г.) предлагается членам налоговый вычет 125 % за капитал, вложенный в их кооператив.

Особый интерес представляет льготное налогообложение, предусмотренное для кооперативов. Испанская кооперация пользуется благоприятной налоговой ставкой. Если ставка налога для корпораций в Испании составляет 30 %, то в отношении кооперативов действует 20-процентная ставка налога, а кооперативы со статусом «особо защищенные» платят еще более низкую ставку в 10 %. «Особо защищенные» кооперативы включают рабочие кооперативы, сельскохозяйственные кооперативы и потребительские кооперативы, а их особый статус связан с создаваемыми ими социальными благами. Итальянский закон 1947 г. определил, что кооперативы свои излишки направляют в неделимые резервы, при этом 50 % средств освобождается от налогов, если они заработаны от бизнеса, осуществляемого со своими членами и только 30 % средств, получаемых в результате обслуживания нечленов, освобождается от налога. К сожалению, канадская система налогообложения не предусматривает налоговых льгот для кооперативов по сравнению с другими корпорациями.

Инфраструктурное обеспечение кооперативной деятельности предполагает два направления: первое направление – законодательная поддержка процедуры создания кооперативами специали-

зированных фондов для финансирования образования и обучения членов и работников и их поощрения. Так, закон Испании о федеральных кооперативах определяет, что кооперативы отчисляют не менее 5 % прибыли в подобные фонды. В Италии законодательно предусматривается создание кооперативных федераций, которые аккумулируют денежные средства, поступающие в виде членских взносов от кооперативов (составляют 0,4 % от годового объема продаж кооперативов) и обеспечивающие предоставление федерациями кооперативам необходимой консультационной помощи в области финансов, бухгалтерского учета, налогообложения и юриспруденции. Второе направление представлено создаваемыми по инициативе государства (в Италии) региональными агентствами экономического развития, оказывающими кооперативам услуги в области научных исследований и разработок. В 1985 г. кооперативное движение в Квебеке значительно выиграло от создания кооперативов регионального развития. Региональные кооперативы финансируются в первую очередь провинциальным правительством и имеют мандат на поддержку кооперативного развития, укрепление существующих кооперативов и организацию кооперативной сети в административных регионах Квебека.

Серьезным инструментом поддержки особенно социальной миссии кооперативных организаций со стороны государственных органов выступает система госзакупок. Так, закон о баскских кооперативах предоставляет рабочим кооперативам преимущества при подаче заявок на участие в проводимых государственными структурами закупках. Многие итальянские муниципалитеты принимают заявки на участие в тендерах от организаций, которые ориентированы на трудоустройство и обслуживание социально незащищенных и маргинальных представителей населения. А этому критерию, отвечают социальные кооперативы, имея, тем самым, преимущество перед конкурентами-коммерсантами.

Таким образом, осознание государством важности присутствия в современной развитой экономике таких организаций, как кооперативы, социально-экономическая деятельность которых при-

дает ей социальный характер, находит свое выражение в формировании последовательной государственной кооперативной политики, не ограничивающейся их законодательным признанием, а создающей институциональные и экономические условия для развития кооперативного движения.

Литература:

1. Promotion of Cooperatives Recommendation. – 2002. – №193 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=ILO_CODE:R193. – The title from the screen.
2. Rowe J.K. Co-operative development, policy, and power in a period of contested neoliberalism / J.K. Rowe, J. Restakis // The Journal of the Society for Socialist Studies. – 2017. – №12. – P. 54-77.

M. Bulkowska

Institute of Agricultural and Food Economics, Warsaw, Poland

FREE TRADE AGREEMENT BETWEEN THE EU AND UKRAINE VS THE COMPETITIVENESS OF POLISH FOOD PRODUCERS

The EU and Ukraine have been negotiating the association agreement since March 2007. In view of the political situation in Ukraine, the signing of a political part of the association agreement took place in March 2014 while the other, economic part of the agreement – Deep and Comprehensive Free Trade Agreement (DCFTA) – was signed on 27 June 2014. The DCFTA agreement between the EU and Ukraine entered into force on 1 June 2016. This is the most important and largest part of the association agreement signed in 2014. The EU-Ukraine association agreement entered into force on 1 September 2017 [6].

Agri-food trade between Poland and Ukraine.

Ukraine is one of the most important trade partners of Poland among the non-EU countries. In 2017, Ukraine was the third, after United States and Russia, greatest outlet market for Polish agri-food products among the non-EU countries. In turn, among EU countries, Poland is the second, after Spain, most important food trade partner of Ukraine.

By 2010, Poland was a net exporter of food to the Ukrainian market. Since 2011, the Polish trade balance has been negative (with an exception of

2013) and in 2017 it reached a record-breaking value of USD 125 million. To Ukraine, Poland exported mostly fruit (tangerines and apples), meat and offal (poultrymeat and animal fats), food waste and animal feed, chocolate and coffee. On the other hand, it imported food waste and animal feed (sunflower oil cakes), oilseeds and oleaginous fruit (rape seeds), fats and oils (soya and rape oil) and other products of vegetable origin. With Ukraine, Poland had the highest positive balance in trade in meat and offal, fruit (*inter alia*, through the re-export of tangerines and peaches) and chocolate products. In turn, the highest deficit occurred in trade in oilseeds and oleaginous fruit, vegetable oils and food waste (sunflower oil cakes).

EU-Ukraine trade liberalization.

Even prior to concluding the DCFTA, the EU import from Ukraine was taking place on preferential conditions – Generalised Schemes of Tariff Preferences (GSP), however, they were much smaller than those provided for in free trade agreements [1, p. 11]. The solutions applied in the DCFTA agreement concluded by the EU with Ukraine on the customs duty liberalisation were similar to those applied by the EU in other agreements [2, p. 117]. Customs duties on the import of the least sensitive products were lifted on the day of entering of the agreement into force. In many product groups, a scenario of gradual liberalisation has been envisaged. This means that the lifting of customs duties will take place after some period, referred to as a transitional period. In the import of certain more sensitive products, preferential tariff quotas have been established. On the other hand, the most sensitive products for both parties have been excluded from liberalisation.

In addition to tariff barriers, free trade agreements concluded by the European Union also regulate other issues, e.g. sanitary and phytosanitary standards. The main objective of incorporating the issues regulating the application of these standards into the agreements being concluded is to minimise a negative impact of the applicable SPS measures on trade, while guaranteeing the protection of human, animal and plant life and health. The agreements concluded by the EU are very similar in this regard. They refer mainly to such issues as: approximation of the regulatory

system, recognition of the parties' status in terms of the animal and plant health, application of the regionalisation principle and establishment of a mechanism to recognise the equivalence of measures maintained by the party [2, p. 137].

As of 23 April 2014, the European Union lifted customs duties on 66 % of tariff lines covering agri-food products imported from Ukraine. In the case of more sensitive products, the envisaged liquidation of customs duties will be taking place in three or seven equal instalments, referred to as transitional period. They covered certain fish and the majority of fish products imported from Ukraine. In the case of products subject to the entry price system, the liquidation of customs duties applied to the ad valorem component only. This solution has been applied in the import of certain vegetables (*inter alia*, fresh cucumbers and tomatoes), fruit (*inter alia*, oranges, tangerines, lemons, grapes, apples and pears) and fruit preserves (*inter alia*, grape concentrate and grape must) [3, p. 118].

In the case of the most sensitive products, *inter alia*, cereals and cereal products, pork, poultry, milk, powdered milk, honey, garlic, grape and apple concentrate, cigarettes, the creation of duty-free tariff quotas (expressed in product weight). They covered 33 groups of agri-food products representing 14 % of tariff lines in the import from Ukraine. These quotas are annual and provide for the permanent import volume or its gradual increase in the following 5 years (as from 2017) [5, p. 1601].

As of the day of entering the DCFTA into force, Ukraine lifted customs duties on 16 % of tariff lines covering agri-food products imported from the European Union. Tariff quotas have been introduced for three groups of the most sensitive products, i.e. for pork, poultrymeat and poultrymeat products as well as sugars. For other products, a number of transitional periods (of up to seven years) have been introduced. Also, partial reductions in customs duties have been envisaged (by 205, 30 %, 50 % or 60 %) in a period of five, seven or ten years [3, p. 119].

Free trade agreements also regulate the issues related to intellectual property rights, including the protection of geographical indications (GI). As part of the DCFTA agreements, only the EU secured the GI protection for selected 812 food products in the Ukrainian market. Under

the DCFTA agreements with Ukraine, the protection covered six GI from Poland i.e. *Bryndza Podhalańska*, *Oscypek*, *Wielkopolski ser smażony*, *Miód wrzosowy z Borów Dolnośląskich*, *Andruty kaliskie* and *Rogal świętomarciński*. Within the European Union, geographical indications of two Ukrainian wines (*Soniachna Dolyna* and *Novyi Svit*) are to be protected.

The European Union opened its market to the Ukrainian import to a greater extent, by introducing, as early as in 2014, unilateral trade preferences. Nevertheless, both the EU and Ukraine maintained the protection of the most sensitive products, by introducing on both sides, *inter alia*, duty-free tariff quotas. Ukraine is perceived as a major producer and exporter of agricultural products, in particular, cereals and vegetable oils. Quotas covered a number of agricultural products, whose import may be a potential risk to the interests of Polish farmers. In the first years of operation of tariff quotas for agricultural products, Ukraine used them to a very diverse extent. Several tariff quotas have not been used at all.

Summary. Ukraine is competitive in the Polish market, mainly as a supplier of raw materials and semi-products for our oil and feed industry plants. Despite many concerns, the import from Ukraine took place only for some product groups, such as honey, tomato concentrate, apple concentrate, for which the EU had allocated duty-free tariff quota. Nevertheless, the current scale of import of agricultural raw materials, also those covered by the quotas, from Ukraine is relatively small and does not pose a real threat to domestic production.

We can expect the greater effects of this agreement in a longer term, because companies, particularly those related to the livestock production, need time to adapt to the standards and rules applicable in the EU market. The development of modern processing in Ukraine may in the future become a serious threat to the agri-food sector in the EU, also in Poland.

References:

1. Ambroziak Ł., 2017. Impact of the European Union-Ukraine free trade agreement on the Polish agri-food import from Ukraine, Studies and Papers, Faculty of Economics and Management of the University of Szczecin, p. 11.
2. Bulkowska M., 2016. Free trade agreements between the EU and South Korea, Singapore and Vietnam, [in:] Szczepaniak I. (ed.) Competitiveness of Polish

- food producers and its determinants (2), series Multi-Annual Programme 2015-2019, IAFE-NRI, no 38.
3. Bulkowska M., 2017. Free trade agreements between the EU and Ukraine, Georgia and Moldova and competitiveness of Polish food producers, [in:] Szczepaniak I. (ed.) Competitiveness of Polish food producers and its determinants (3), series Multi-Annual Programme 2015-2019, IAFE-NRI, no 67.
 5. ASSOCIATION AGREEMENT between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part L161/3 29.05.2014.
 6. European Commission, EU-Ukraine Association Agreement fully enters into force. Retrieved from: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-3045_en.htm. – The title from the screen.

R. Grochowska

*Dr. hab., Associate Professor of Institute of Agricultural and Food Economics,
Warsaw, Poland*

**THE SUBSIDIARITY PRINCIPLE IN THE EUROPEAN UNION –
CASE OF AGRICULTURAL POLICY**

In this paper, we made an attempt to present changes taking place in the approach to the subsidiarity principle, one of the most important principles of the functioning of the European Union (EU), on an example of the Common Agricultural Policy (CAP). The debate on who controls the decision-making process – Member States or supranational institutions – is a traditional subject of studies on the European integration. The current EU political and economic situation and ongoing negotiations regarding the new EU budget for the years 2021-2027 have given rise to discussion on the division of powers between the EU institutions (European Commission and European Parliament) and the Member States. The paper hypothesized that the introduction of a greater flexibility in applying the CAP instruments increases the role of the Member States and is an example of a new model of functioning of the EU. The assessment has been carried out based on legal acts and EU strategy papers and the literature of the subject, using the method of reviewing and critical analysis of source materials.

The principle of subsidiarity, now contained in Article 5(3) of the Treaty on European Union [1, c.18], sets out the level of intervention in

the areas of powers shared between the EU and the Member States. This applies to actions at the European, national or regional level. In each case, the EU may intervene only if it is able to act more effectively than the Member States at the national or local level. This principle thus guarantees the constitutional symmetry of forces, constituting a legislative and political security clause for respecting the EU law [2, c. 2].

Since the occurrence of the economic and financial crisis in the years 2008-2009, we may observe the growing dependence of the decision-making process on the influence of the Member States. Intergovernmental agreements pushing the national interests are becoming more important, while the less role is played by the EU institutions representing the Community interests [3, c. 3]. The return of the intergovernmentalism logic and the domination of national preferences affects the process of shaping and structuring the EU budget.

So far, the Common Agricultural Policy has been an example of a Community EU policy pursued based on a highly homogenous and centralized model of functioning. Intervention in agricultural markets has been conducted since the inception of this policy at the EU level while the implementation was delegated to the Member States. This applies both to the external policy (market protection through customs and import quotas or export support through export subsidies) and to the internal policy (intervention prices for agricultural products, support for storage and consumption, supply control – milk and sugar quotas – currently withdrawn). Assigning the responsibility for the market to the EU bodies seems to be a logical consequence of the functioning of the Single Market [4, c. 12].

Significant benefits can also be expected from the validity, at the EU level, of the requirements to keep specific standards regarding the production or agri-food products, e.g. food quality and safety. Currently, it is difficult to imagine the functioning of the Single Market in the context of the diversification of these standards in various Member States.

On the other hand, doubt is raised by intervention at the EU level as regards direct payments – the basic instrument of the first pillar of the EU agricultural policy. Initially, they were treated as compensation

to farmers for the reduced intervention prices of selected products in agricultural markets. The creation and financing of compensation at the EU level results from the fact that its predecessor, i.e. the system of price support in agricultural markets was also lying within competence of the Community bodies. At present, with decoupling of payments, their economic significance has changed. According to the CAP supporters, present payments are compensation for providing public goods, such as, for example, the implementation of the cross-compliance or greening. In turn, the opponents argue that the level of payments paid is not linked to the quantity of goods delivered but is determined on a historical basis. Consequently, the pool of payments received by farmers is very diversified, even when they deliver the same public goods.

In the case of the second pillar of the CAP, financing of intervention is shared between the EU and the Member States, while the effects of operation of the instruments applied are usually local. Therefore, it is interesting while they lie within the EU's competence. This can be seen on an example of regional or local agri-environmental instruments. Only some of them are of cross-border nature (protection of biodiversity or waters). In this case, financing and coordination at the EU level seem to be reasonable. Thus, we can see some inconsistency when financial resources are allocated for local public goods of a local nature and are financed by EU funds.

The reform of 2013 significantly improved the flexibility of applying the CAP instruments in the individual Member States [5, c. 5] which are likely to affect the competitiveness of their farmers depending on the specificity of the national agricultural sector. The EU's agricultural policy, which so far has been homogeneous and centralized across the EU, due to shifting to the top-down approach is currently becoming more and more complex and diversified. The states are guided by their own «path dependency» determining the shape and scope of support for the agricultural sector. The CAP *a la carte* can therefore be conducive to creating distortion in the Single Market, thus increasing the differences in the level of support among farmers within and among the Member States.

It should be expected that in the future the changes regarding the EU's model of functioning will follow this way, while becoming more intergovernmental, i.e. pursuant to the principle of subsidiarity, more and more competences will be delegated to the level of the Member States. The current economic and political situation of the EU is conducive to these trends. The likely advantage of the Eurosceptic parties in the forthcoming European Parliament election (May 2019) could strengthen the efforts of the Member States to increase the powers at the expense of the EU institutions.

It is interesting whether this direction will be conducive to the future of the European integration project. On the one hand, the Member States have more freedom in shaping the CAP instruments applied, the «one size fits all» principle no longer limits the agricultural policy pursued in a given country. On the other hand, these instruments are substantially financed from the EU budget. Euro spent at the EU level does not bring more benefits than if spent at the national or regional level. We can see the duality of the approach to the principle of subsidiarity and its instrumentalism in the EU process of making decisions by the Member States.

References:

1. Consolidated version of the Treaty on European Union, 26.10.2012, C 326/13.
2. Fabbrini F. 2016, The Principle of Subsidiarity, iCourts Working Paper Series, No. 66, iCourts – The Danish National Research Foundation's, Centre of Excellence for International Courts.
3. Seikel D. 2016, Flexible Austerity and Supranational Autonomy. The Reformed Excessive Deficit Procedure and the Asymmetry between Liberalization and Social Regulation in the EU, *Journal of Common Market Studies* Vol. 54, No 6, pp. 1398-1416.
4. Grethe H. 2008, Agriculture Policy: What Roles for the EU and the Member States? [in:] Gelauff G., Grilo I., Lejour A. (ed), *Subsidiarity and Economic Reform in Europe*, Springer.
5. European Commission, Direct payments 2015-2020. Decisions taken by Member States State of play as at June 2016. Retrieved from: https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/direct-support/direct-payments/docs/implementation-decisions-ms-2016_en.pdf. – The title from the screen.

J. T. Krzyżanowski

*Dr. hab., Associate Professor, Institute of Agricultural and Food Economics,
National Research Institute*

PROTECTION OF BIOLOGICAL DIVERSITY IN THE EU COUNTRIES – WHICH INSTRUMENTS TO APPLY?

The communication from the European Commission setting out the directions of the development of the Common Agricultural Policy (CAP) to 2020 indicates, among two other major tasks to implement in the coming years, ensuring the ecological sustainability [1, p. 6]. The ecological sustainability can be defined as *the ability of ecosystems to maintain their basic functions and processes and to preserve in full their biodiversity in the long term* [2, p.1]. The concept of the environmental sustainability is critical for the essence of the category of sustainable development [3, p. 101], which, in turn, is of interest of the Institute of Agricultural and Food Economics¹ – National Research Institute. Regardless of the long-term debate on the precise definition of the concept of sustainable development there is a wide consensus on this issue that the economic activity should be consistent with:

- using renewable natural resources ensuring sustainability,
- protection of properties and functions of ecosystems,
- preserving biodiversity,
- maintaining harmful emissions below the critical threshold, i.e. assimilative capacity,
- avoiding irreversible damage to the environment and nature [4, p. 126].

The need to ensure the ecological sustainability also results from the imperative to face four challenges: greenhouse gas emissions, soil depletion, water and air quality, protection of natural habitats and biodiversity [1, p. 8].

¹ In 2015, the Institute of Agricultural and Food Economics National Research Institute began the implementation of the Multi-Annual Programme «Polish and EU Agriculture 2020+. Challenges, opportunities, risks, proposals». One of the eight main topics are «Dilemmas of sustainable agricultural development in Poland».

These challenges are to be taken through sustainable management of natural resources and climate action. Therefore, biodiversity and its preservation is the result of ecological sustainability and sustainable development.

The objective of the paper is to identify tools to support the protection of biological diversity used in the European Union countries, both currently and in the perspective after 2020, as well as to present the scope of their application. Once we have established that the concepts of sustainable development and biological diversity are convergent and the latter is one of the determinants of development, we may think whether the instruments to implement the sustainable agricultural and rural development can be useful to carry out the tasks of maintaining and improving biodiversity.

In accordance with the Convention on biological diversity, biological diversity is diversity of all living organisms found on the Earth in terrestrial, marine and freshwater ecosystems and in ecological complexes, which they are a part of [5, p. 3].

The previous paper [6, p. 61] proposed the division of instruments of sustainable agricultural development into: legislation (regulations and standards), direct support instruments (subsidies), economic instruments (taxes and fees), trade measures, research as well as ecological education. An overview of the last instrument has been previously omitted, however, we must go back to it, due to the large interest in this tool in a new form and the importance attached by the European Commission to its implementation.

Thus, having some tools we can try to use them to support the protection of biological diversity. The paper used a method of analyzing the European Union documents, and national printed matter. The studies will probably allow to formulate new research tasks, to be carried out in the following years.

We should remember that the European Union has set for itself, as part of the Europe 2020 Strategy, ambitious goals on climate, energy and biodiversity. Thus, sustainable management of natural resources and climate actions are among the main objectives of the CAP for the coming

years, just like the sustainable development of agriculture and sustainable territorial development in the European Union.

1. Protection of biodiversity in the coming years and the role of the CAP in this regard

The Common Agricultural Policy, as the main instrument of the European Union in terms of shaping and implementing the tasks concerning agriculture, should significantly contribute to meeting the ambitious objective of ensuring EU biodiversity by 2020 [7, p. 2].

Above, we have stressed the importance of agriculture and the Common Agricultural Policy for the protection of biodiversity. But, basically, this task is a part of the environmental protection. Hence, for several years the protection of biodiversity has been one of four priority areas of EU action, outlined by the 7th Environment Action Programme [8, p. 1], but, by 2010 it was not possible to achieve the objective i.e. stopping the loss of biodiversity [9, p. 45]. Some progress in this respect has taken place in recent years.

2. Classification of instruments to protect biodiversity by sustainable development tools

2.1. Regulations and standards

Legal acts constitute one of the basic levers which can be used by economic authorities to promote the conditions for the protection of biodiversity in agriculture, including the rules relating to the use of land and water, application of chemicals.

2.2. Support tools

The economic authorities provide support to farmers and agricultural enterprises, in order to manage the supply of agricultural products, affecting the cost of their manufacture, supplementing producers' income and achieving other social and environmental objectives.

2.3. Economic instruments

Economic instruments are, first of all, taxes, fees and allowance systems. These tools are used in order to discourage the use of environmentally harmful practices. This is done by increasing the costs of these activities for producers.

2.4. Research and development (R&D)

New technologies can contribute to improving the environment and achieving the objectives of sustainable growth through a gradual elimination of resource-consuming and polluting activities or make existing actions more eco-friendly.

3. Classification of biodiversity protection tools by CAP instruments

The ecological sustainability is implemented through the following Common Agricultural Policy instruments: new pro-environmental payment under the first pillar, extension of the cross-compliance principle also to climate change [10, p. 3], two priorities on the environmental protection in the Rural Development Programme and the European innovation partnership for productive and sustainable agriculture.

Payment for agricultural practices beneficial for the climate and the environment, i.e., greening, is a mandatory component of the new direct payment scheme.

The measure is carried out by:

- Crop diversification,
- Maintenance of permanent grassland (PG),
- Maintenance of ecological focus areas (EFA).

Conclusions. The analysed materials clearly state that, for the first time in the history of the CAP, such a great emphasis has been put on agri-environmental issues. The vision shown by the analyzed documents is quite optimistic. EU agriculture provides environmental public goods and contributes (at least conceptually) to reducing climate fluctuations. The CAP guarantees the protection of biodiversity and improves the protection of animal species and habitats. It means that the set of tools is correct and properly applied.

References:

1. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions (2010). The CAP Towards 2000: Meeting the Food, Natural Resources and Territorial Challenges of the Future, European Commission, COM 672.
2. BusinessDictionary. (2018). Retrieved from: <http://www.businessdictionary.com/definition/ecological-sustainability.html>. – The title from the screen.

3. Jeżowski P. (2012). Rozwój zrównoważony i jego nowe wyzwania, Quarterly of the Collegium of Socio-Economics, Studies and Papers, No 2, Warsaw School of Economics, Warsaw, p. 99-124.
4. Mulder P., van der Bergh J. (2001). Evolutionary economics theories of sustainable development. Growth and Change, Vol. 32, p. 110-134.
5. Convention on Biological Diversity, drawn up in Rio de Janeiro on 5 June 1992. (2002). Journal of Laws, No 184, item 1532.
6. Krzyżanowski J.T. (2016). Instrumenty zrównoważonego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich, [in:] Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym [35], scientifically edited by J.St. Zegar, Monographs of the Multi-Annual Programme No 24, IAFE-NRI, Warsaw, p. 60-81.
7. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Our life insurance, our natural capital: an EU biodiversity strategy to 2020 (2011), COM 244 final.
8. Strategia na rzecz odpowiedzialnego rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.) (2017). Retrieved from: <https://www.teraz-srodowisko.pl/aktualnosci/Siodmy-program-dzialan-UE-na-rzecz-ochrony-srodowiska-175.htm>. – The title from the screen.
9. Sienkiewicz J. (2013). Ochrona różnorodności biologicznej w krajach UE do 2020 r.-nowa strategia europejska, Polish Journal of Agronomy, No 14, p. 45-52.
10. Webster, P., Williams N. (2002). Environmental cross-compliance, Panacea or Placebo, Imperial Wye College, UK, p. 1 -13.

M. Tereszczuk

Institute of Agricultural and Food Economics, Warsaw, Poland

INNOVATIVE PROMOTION INSTRUMENTS FOR AGRI-FOOD PRODUCTS IN THE EUROPEAN UNION AND IN POLAND

The aim of the paper is to attempt an assessment of promotion instruments used in the agri-food market, which might influence the customer's decision concerning purchase of food products.

The term «innovation» from the Latin word *innovatio*, which means «to renew, change, modernise» [2]. According to the Oslo Manual, innovation means all scientific (research and development), technological, organisational, financial and commercial activities that aim at developing and implementing innovations. Innovation is therefore a process of transforming the existing opportunities into new ideas, solutions,

services or objects, which are seen as new by a specific person or unit and have been put into practical use [5]. Innovations in the field of promotion (marketing innovations) are related to a significant aesthetic change to the marketing strategy of an enterprise or other creative modifications of that enterprise's products that are not technical changes and that have not been used by the enterprise to date. Such innovations are used to meet the customers' needs better, open new markets or to change positioning on the current market [5].

What is now becoming more and more important is the comprehensive impact on the purchasing behaviour of customers at shops and the ability to reach their awareness through innovative promotion instruments (tools). However, it requires educational measures aimed at shaping views that facilitate such decisions. This can be done through promotional action that takes various forms and uses innovative promotion instruments. Such measures can be supported by the EU through co-financing of promotional campaigns that aim at strengthening the image of EU food products, particularly in regard to their quality, nutritional value and food safety and at improving the consumers' knowledge of those products, which in turn translates into increased demand for such products [9, p. 133].

Promotion of agri-food products and its instruments

The growing competition on the agri-food market, which results from increasingly innovative production and emergence of new products on the market results in the need to carry out more intense informational and promotional action. According to Kotler, promotion¹ means skilfully communicating a relevant piece of information on the product that uses various actions to a specific target group and persuading that group to buy it [3, p. 594]. It consists in the producer's communication with the customers aimed at increasing the familiarity of the potential customers, mostly consumers, with the product, brand and the enterprise, and in consequence, persuading them to purchase the product and, at the same time, creating an atmosphere that facilitates sales transactions [10, p. 40].

¹ Promotion, from the Latin words *promotio*, *promovere*, means support, encouragement, stimulation.

This communication consists in using various promotion instruments to convey information on the product, and as a result, shaping the buyers' needs. The most important promotion instruments are: advertising, personal selling, sales promotion, public relations and publicity, and direct and interactive marketing [3, pp. 589–591].

The most visible promotion tool is advertising. It is the basic instrument of marketing communication. Advertising allows an enterprise to communicate with a large population of buyer and, at the same time, to repeat the message many times to make the buyer remember it. It can promote the name of the entity, its trademark, image, product, its brand, or performance parameters [1]. The following media of advertising can be listed: fairs, exhibitions, boards, banners, television, radio, Internet, newspapers, mail, means of transport, gadgets, information leaflets, demonstrations, tasting, samples.

Personal selling is another promotion instrument related to the presentation of the product range offered by a specific entity in the course of a direct conversation between the salesperson and a potential customer in order to finalise the transaction [3, p. 591]. Personal selling is reasonable only in combination with other elements of promotion, particularly with advertising and promotion selling.

Promotion selling is any measure that increase the attractiveness of the product and is targeted at end customer or intermediaries. It is a marketing activity that uses various stimuli aimed at developing sales programmes targeting consumers, salespersons or other customers [7, p. 120].

Public relations and publicity are a specific form of promotion whose aim is to promote the positive image of the enterprise, product or some initiative in the outside society, i.e. in the consciousness of consumers, suppliers, market partners, and other entities [8, p. 87]. Tools used in public relations include events, speeches, awards, publications, printed and multimedia materials.

In addition to the above-mentioned promotion instruments should also mention the positioning of web pages, which is striving to achieve

the highest position in the search engine by taking into account certain phrases or words, and thus increase the probability visit the company's website by potential customers.

Contemporary promotion tools use mainly modern media and technologies as well as non-standard, creative and unusual solutions that can effectively surprise potential buyers. Their main goal is to engage the consumer in the marketing communication process, which allows for more effective access to potential buyers, the selection of appropriate promotion techniques, and thus reducing costs. However, it should be noted that today there are many innovative solutions on the market in the field of promotion tools that are difficult to classify unambiguously, because they escape the classic divisions. These include: (1) ambient media; (2) guerilla marketing; (3) tryvertising; (4); product placement; (5) non-standard outdoor activities; (6) mobile marketing; (7) word-of-mouth marketing (buzz marketing); (8) viral marketing; (9) ambush marketing (insidious marketing); (10) mobile marketing; (11) advertorial; (12) infomercials [6].

Conclusion.

Introduction of innovative promotion instruments is to increase product sales, new positioning of the already familiar product range, or to find new use or new customer groups for it [4, p. 68]. These innovations can be classified in the specific areas of the marketing mix, i.e. designing sales venue, distribution, promotion, and pricing. They consist in creating novel solutions for influencing the target market, e.g. in the area of shop type and formula, their locations, new concepts of product display (new arrangements) or introduction of the electronic distribution channels and applications that can be used on mobile devices. Innovation also occurs in consumer communication through new concepts for promoting products and services, innovative programmes, loyalty cards, use of significantly different media/vehicles or techniques, e.g. TV advertising, electronic shop terminals, events/tastings, new display arrangements from the producers, commercial brochures, new posters, POS TV, new shelf-talkers, or a celebrity shown as a user of the product in an advertisement.

References:

1. Altkorn J. 2000. Podstawy marketingu (Basics of marketing), Instytut Marketingu, Kraków.
2. Kopaliński W. 2006. Podręczny słownik wyrazów obcych (A handy dictionary of foreign words), Oficyna Wydawnicza Rytm, Warszawa.
3. Kotler P. 2005. Marketing, Wydawnictwo Rebis, Warszawa, pp. 594-595.
4. Kowalska A. 2018. Innowacyjność polskiej gastronomii i jej uwarunkowania (Innovation of Polish gastronomy and its conditions), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, p. 68.
5. Oslo Manual: 2005, Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji (Rules for collecting and interpreting innovation data), OECD/ Wspólnoty Europejskie. PARP, Warszawa.
6. Raport MINTELA : http://promocjazywnosci.pl/rozdzial_1_3.html. – The title from the screen.
7. Sztucki T. 1995. Promocja, reklama, aktywizacja sprzedaży (Promotion, advertising, sales activation), AW Placet, Warszawa, p.120.
8. Smid V. 2001. Encyklopedia promocji i reklamy (Encyclopedia of promotion and advertising), Wydawnictwo PSB, Kraków, p. 87.
9. Tereszczuk M. 2017. Działalność promocyjna jako czynnik konkurencyjności polskich producentów żywności (Promotional activity as a factor of competitiveness of Polish food producers) [w:] Szczepaniak I. (red.), Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (3), Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019, Raport nr 67, IERiGŻ-PIB, Warszawa, pp. 132-152 .
10. Wiktor J.W. 2016. Promocja. System komunikacji przedsiębiorstwa z rynkiem (Promotion. The company's communication system with the market), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, p. 40.

O. Fitiak

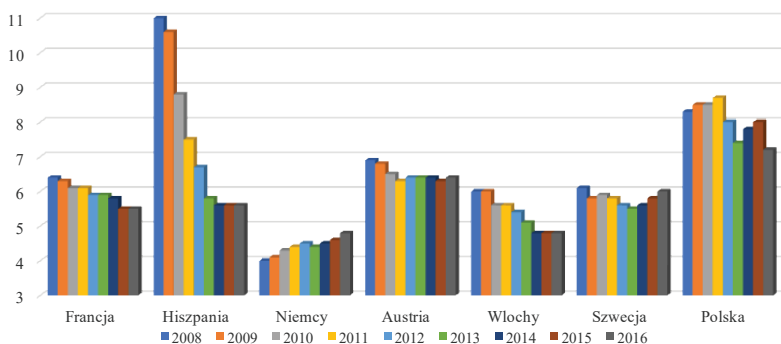
*stopień magistra, Pracownik biura rachunkowego Podatico,
Polska*

METODY PAŃSTWOWEJ REGULACJI GOSPODARKI W CELU WZMOCNIANIA KONKURENCYJNOŚCI BRANŻY BUDOWLANEJ W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ

Sektor budowlany każdego kraju pozostaje pod kontrolą instytucji państwowych i struktur administracyjnych, ze względu na szereg problemów związanych z podziałem zasobów rolnych, właściwościami funkcjonalnymi i architektonicznymi całości budownictwa lokalnego, koniecznością zabezpieczenia wysokiego stopnia bezpieczeństwa budowli i zabudowań. Obecnie konieczność zapewnienia równowagi różnych komponentów wzrostu ekonomicznego (socjalnych, ekologicznych,

politycznych i innych) warunkuje rozpowszechnienie w gospodarce światowej koncepcji stabilnego rozwoju. Podstawową kwestią staje się zapewnienie realizacji potrzeb społeczeństwa bez ograniczeń możliwości rozwoju przyszłych pokoleń. Wzrost stałej konsumpcji jest związany ze wzrostem jakości życia, racjonalizacją użycia zasobów, zmniejszeniem wielkości wpływu na środowisko naturalne.

Sektor budowlany ma strategiczne znaczenie dla Unii Europejskiej, wytwarzając prawie 9 % produktu krajowego brutto w Unii Europejskiej, zapewnia 18 milionów bezpośrednich miejsc pracy, co ma bezpośredni wpływ na bezpieczeństwo osób i na jakość życia [5] (Rysunek 1).



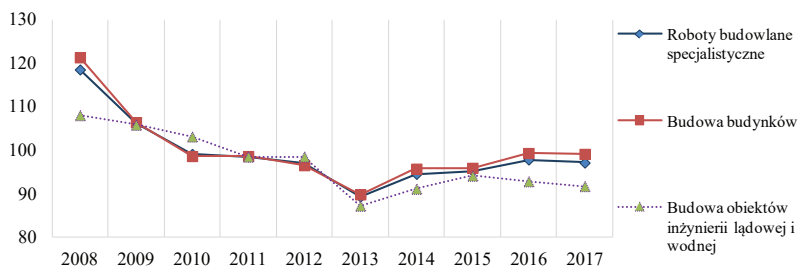
Rys. 1. Udział budownictwa w PKB w wybranych krajach UE, % w 2016 r.

Źródło: opracowano na podstawie danych UNECE, www.unece.org

Porównywanie produkcji budowlanej z PKB pokazuje, że wąski sektor budowlany odgrywa znaczącą rolę w każdym z 7 państw członkowskich wynoszącym 4,8 % PKB na najniższym końcu spektrum w Niemczech i we Włoszech oraz do 7,2 % PKB na najwyższym poziomie w Polsce według stanu na 2016 r. Średnio udział wąskiego sektora budowlanego w PKB wynosi 8,8 % dla UE-28.

Około 3,5 miliona przedsiębiorstw działało w sektorze budowlanym w UE-28 w 2016 r. Przedsiębiorstwa te zatrudniały 2,3 % siły roboczej gospodarki niefinansowej i 25,3 % ogólnej liczby osób zatrudnionych w

budownictwie. Wytworzyły one 535 tysięcy euro wartości dodanej, co stanowiło 2,1 % całkowitej niefinansowej gospodarki biznesowej i 27,4 % łącznej wartości inwestycji. Wolumen produkcji budowlano-montażowej zrealizowanej w gospodarce UE został przedstawiony na Rysunku 2.



Rys. 2. Indeks produkcji budownictwa, UE-28, 2007-2017 (2010 = 100)

Źródło: opracowano na podstawie: *Production in construction – monthly data*. Eurostat, www.ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/STS_COPR_M

Według danych Eurostatu spadek aktywności w budownictwie po kryzysie w 2008 r. w UE-28 trwał do 2013 r. Pomimo sporadycznego krótkookresowego wzrostu indeks produkcji dla budownictwa spadł ze szczytu w lutym 2008 r. do niskiego w marcu 2013 r.: dla robót budowlanych specjalistycznych spadek o 24,6 %, dla budowy budynków – 26 %, dla pozycji budowa obiektów inżynierii lądowej i wodnej spadek o 19,3 %. W następnym, okresie 2013-2017 r. każda z gałęzi budownictwa wykazywała wzrost, jednak dla budowy obiektów inżynierii lądowej i wodnej ten proces był znacznie trudniejszy, a w 2015-2017 r. znowu jest obserwowany spadek.

W Unii Europejskiej sektor budowlany to przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa, które realizują swoje usługi w ograniczonym zakresie, działając przeważnie jako podwykonawcy. Jednak jeśli weźmiemy pod uwagę ogólną wartość wykonanych prac budowlanych w krajach UE można zauważyć, że dominują na rynku duże firmy. Niewielkie firmy prywatne albo przestają funkcjonować, albo zostają

pochłonięte przez duże firmy budowlane. Tabela 1 przedstawia 11 największych firm branży budowlanej obszaru UE według 4 kryteriów zgodnie z branżowym portalem Insider Monkey.

Według przedstawionej tabeli zróżnicowanie między firmami z tytułu chociażby dochodu firmy jest bardzo istotne. Firma Vinci, która znalazła się na pierwszym miejscu w rankingu i od 2002 r. jest jedną z najbardziej prestiżowych firm francuskich kumuluje prawie 18-krotny roczny dochód Hiszpańskiej firmy Tecnicas Reunidas (11 miejsce). Dla porównania regulacji państwowych na rynku budowlanym zostały wybrane trzy kraje, na terytorium których znajdują się budowlane «giganty»: Hiszpania, Francja, Niemcy.

Tabela 1

Największe firmy budowlane UE według Insider Monkey w 2017 r.

Nr	Firma / Kraj	Przychody (rocznie), mld EUR	Kapitalizacja giełdowa, mld EUR	Dochód (netto), mln EUR	Liczba pracowników
1	Vinci / Francja	38,55	43,98	2480	183 000
2	ACS / Hiszpania	32,98	10,52	751	169 770
3	Bouygues / Francja	31,77	13,63	732	122 620
4	Ferrovial / Hiszpania	10,76	14,02	376	96 000
5	Hochtief AG / Niemcy	19,91	10,32	320,5	51490
6	Skanska /Szwecja	15,13	8,5	626	43 060
7	Eiffage / Francja	14,31	7,24	475	62 940
8	Strabag SE / Austria	12,58	4,4	202	71 330
9	Salini Impregilo / Włochy	5,76	1,56	80,5	33 530
10	NCC / Szwecja	5,51	2,39	120	16 790
11	Tecnicas Reunidas / Hiszpania	4,79	2,39	140	9 000

Źródło: opracowano na podstawie: Januszek M. Największe firmy budowlane w Europie w 2017 r., www.inzynieria.com

Podstawowym elementem wspólnym dla większości krajów (nie tylko UE) jest zawieranie umów z zakresu budownictwa, transportu i ochrony środowiska w oparciu o wzory opracowane przez Federation Internationale des Ingenieurs – Conseils, FIDIC. Wzory dokumentów FIDIC dotyczące procedur przetargowych oraz zawierania umów i kontraktów budowlanych są zgodne z wymaganiami Banku Światowego, EBOR i PHARE. Warunki Kontraktowe FIDIC są wykorzystywane przy zawieraniu wszelkiego rodzaju kontraktów budowlanych oraz umów dotyczących specjalistycznych usług inżynierskich, zarówno w kontraktach międzynarodowych, jak i krajowych. Innym popularnym standardem są umowy zawierane w oparciu o zalecenia VOB. Jest to pewnego rodzaju wzorzec, w którym określone są warunki umowy o prace budowlane. VOB składa się z trzech części (VOB A – przetargi publiczne, VOB B – ogólne warunki umowy i VOB C – ogólne regulacje techniczne, dotyczące wykonania usług budowlanych). Należy podkreślić, że przy zawarciu umowy VOB wszelkie inne regulacje będą miały miejsce tylko wtedy, gdy pewne kwestie nie zostały omówione w warunkach ogólnych.

Według hiszpańskiego prawa budowlanego zamawiający usługę może wskazać w Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia (SIWZ) pewien model, który będzie odzwierciedlał jego oczekiwania. Zawartość SIWZ jak i sam kontrakt będzie się różnił w zależności od tego, kto go zleca, czy umowa jest między generalnym wykonawcą i deweloperem czy między generalnym wykonawcą i podwykonawcą. Zupełnie inne wymagania będą u instytucji administracji publicznej, która może być organizatorem przetargów. Brak obowiązku wskazania wzorców kontraktowych typu FIDIC czy VOB nie zwalnia z konieczności spełnienia norm technicznych, bezpieczeństwa czy regulacji administracyjnych obowiązujących np. przy zamówieniach publicznych. W części SIWZ poświęconej specyfikacji technicznej, zamawiający może wskazać zarówno na normy hiszpańskie (wydawane przez Hiszpańskie Stowarzyszenie Standaryzacji i Certyfikacji AENOR) [6], jak i międzynarodowe (ISO, DIN, API, ASME i in.). Do roku 2007 sytuacja na hiszpańskim rynku budowlano-nieruchomościowym była bardzo korzystna i charakteryzowała się ekspansją firm budujących

mieszkania, infrastrukturę czy nieruchomości komercyjne. Tymczasem, mimo załamania w sektorze, wciąż polega się tu na swobodzie zapisów i warunków kontraktowych jakie zamawiający stawia wykonawcom, a ci z kolei podwykonawcom [7].

Na terenie Francji Warunki Kontraktowe FIDIC zawierane są przede wszystkim podczas podpisywania umów międzynarodowych. We francuskim prawie budowlanym umowa między wykonawcą a odbiorcą dotyczy zlecenia prac renowacyjnych lub budowlanych. W takiej umowie wyznaczone są zobowiązania nałożone na podmioty zawierające umowę, określony przewidywany termin realizacji, zawiera szczegółowy kosztorys zlecenia oraz wszelkie informacje dotyczące przedsięwzięcia, standardowe dla umów dotyczących usług w zakresie prac budowlanych.

Istotnym elementem dotyczącym prac budowlanych we francuskim prawie budowlanym są tzw. «*gwarancje décennale*» (w dosłownym tłumaczeniu «gwarancja dziesięcioletnia»). Klauzula ta zawarta w umowie nakłada odpowiedzialność na wykonawcę za wszelkie wady techniczne i nieprawidłowości wynikające ze złego wykonania zlecenia na okres 10 lat. W taki sposób zleceniodawca, a później i użytkownik są chronione od wszelkiego rodzaju zdarzeń na terenie, gdzie zostały wykonane prace budowlane. W przypadku usług budowlanych wykonawca ponosi odpowiedzialność w ciągu 10 lat od momentu odbioru za wszelkie wady i nieprawidłowości, które mają negatywny wpływ na trwałość wykonanych prac i które uniemożliwiają prawidłowe korzystanie budowli lub jej części. Wszelkie wady techniczne widoczne podczas odbioru wykonania zlecenia nie stanowią podstawy do odwołania się do w/w klauzuli. Odpowiedzialność niesie grupa podmiotów biorących udział w wykonaniu zlecenia – są to m.in. architekci, przedsiębiorcy, technicy i wszystkie jednostki powiązane ze zleceniodawcą poprzez umowę czy zlecenie uczestniczące bądź pośredniczące w wykonaniu zlecenia. Ponadto, grupa podmiotów wykonawczych zobowiązana jest zobowiązana zapewnić polisę ubezpieczeniową, która pokryje ewentualne szkody wynikające z nieprawidłowości realizacji zlecenia.

Obowiązujące w Niemczech regulacje zawarte są w zarządzeniu nt. zamówień i umów w zakresie usług budowlanych w skrócie nazywanym

VOB (*Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen*). Ze względu na przedmiot regulacji, przepisy VOB dzielą się na trzy części, oznaczane literowo ABC: warunki zamówień, warunki umów i warunki techniczne. Za tworzenie zapisów i modyfikacji VOB odpowiedzialna jest niemiecka komisja ds. zamówień i umów w zakresie usług budowlanych (*Deutscher Vergabe – und Vertragsausschuss für Bauleistungen /DyA/*). W jej skład wchodzi przedstawiciele ważnych zlecniodawców publicznych, resortów federalnych, resortów poszczególnych krajów związkowych, regionalnych związków gospodarczych i stowarzyszeń technicznych. Umowa o wykonanie prac budowlanych w Niemczech jest z reguły umową o dzieło. Przepisy prawne dotyczące stosunku umownego są uregulowane w § 631 i następujących niemieckiego kodeksu cywilnego – Bürgerliches Gesetzbuch «BGB» [4].

Na szczególną uwagę zasługuje też koncepcja, która jest realizowana przy projektach budowlanych na terenie UE. Zasada stabilnego rozwoju w zakresie współdziałania gospodarki i ekologii w krajach Unii Europejskiej otrzymała swoje uściślenie w koncepcji ekologicznie efektywnej gospodarki (*eco-efficient economy*) [1]. Podkreślona została rola współpracy sektorów państwowego i prywatnego, co pozwoliłoby wspierać ekonomikę kraju i rozwijać infrastrukturę.

W 1997 r. w UE została opracowana «Strategia na rzecz zrównoważonej konkurencyjności branży budowlanej i jej przedsiębiorstw», która w 2012 r. została skorygowana w związku z przyjęciem nowej strategii stabilnego rozwoju sektora budowlanego, w której przewidziano wzrost zyskowności w budownictwie UE do 2030 r. do poziomu 40-50 %, a do 2050 r. do poziomu 90 % [3]. Wspomniana strategia została oparta na pięciu głównych celach, takich jak [3]: stymulacja sprzyjającego klimatu inwestycyjnego dla branży; podwyższenie efektywności wykorzystania zasobów ludzkich; wzrost efektywności ekologicznej; umocnienie wewnętrznego rynku budownictwa; podwyższenie globalnej konkurencyjności firm budowlanych unii europejskiej.

Później, w 2014 r. zostały opracowane dodatkowe rekomendacje na 2020 r., gdzie zaznaczono pięć tematycznych problemów rozwoju branży [8]: stymulacja inwestycji do rekonstrukcji budowli, infrastruktury

i innowacji; rozwój kwalifikacji personelu w branży; uzasadnione użycie bogactw naturalnych; rozwój wewnętrznego rynku; umocnienie międzynarodowej konkurencyjności. Dla każdego z tych kierunków został przyjęty szeroki zakres możliwych działań i narzędzi realizacji.

Omówione ówczesne sposoby i warunki zawarcia umów, dotyczących usług budowlanych stanowią podstawę dla efektywnego zagospodarowania firmą, która funkcjonuje na rynku budowlanym. Więc, w budowlanym kompleksie są założone obiektywne przesłanki dla efektywnej pracy w warunkach rynkowych i są uzasadnione one stałym zapotrzebowaniem na produkcję budowlaną i zwłaszcza w zakresie socjalnym (nawet w warunkach spadku aktywności inwestycyjnej). Rynkowa gospodarka pozwala stopniowo przekształcać budownictwo w jeden z najbardziej opłacalnych sektorów gospodarki narodowej.

Bibliografia:

1. A European Eco-Efficient Economy: Governing Climate, Energy and Competitiveness, Report for the 2009 Swedish Presidency of the Council of the EU, Stockholm Environment Institute, 2009.
2. G. Begadze, Rol stroitelnych uslug w powyszenii konkorentosposobnosti subiektow cowriemiennoj miriwoj ekonomiki, Wiestnik uniwersitieta №7, 2015
3. Strategia na rzecz zrównoważonej konkurencyjności branży budowlanej i jej przedsiębiorstw, Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady, Bruksela, dnia 31.07.2012 r.
4. Styrna-Bartman K., Tuora-Schwierskott E., Burgerliches Gesetzbuch Niemiecki Kodeks Cywilny, DE IURE PL & CO.KG, Regensburg 2014.
5. Eurostat, Construction of buildings statistics. Komisja Europejska. URL: www.ec.europa.eu. (dostęp 10.06.2018).
6. Asociación Española de Normalización y Certificación. URL: www.en.aenor.es.
7. Konfederacja Budownictwa i Nieruchomości. URL: www.kbin.eu.
8. On follow-up actions on the Communication and Action Plan Construction 2020, High Level Tripartite Strategic Forum, February 2014, www.kwaliteitbouwproducten.nl/wp-content/uploads/2014/04/CPR-07-05-1-Report-High-Level-Tripartite-Strategic-Forum.pdf, s.6-8.

Розділ 2

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ КІБЕРНЕТИКИ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

М. О. Дудкин

*студент магістатури економіко-правового факультету
Одеського національного університету імені І.І.Мечникова,
спеціальність «Економіка»*

*Науковий керівник: ст. викладач кафедри економічної кібернетики
та інформаційних технологій Одеського національного університету
імені І.І. Мечникова О. С. Максимов*

АДАПТИВНІ ЗАСТОСУВАННЯ – УНІВЕРСАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНЦІЇ ЦИФРОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Цифрові технології відкрили для бізнесу можливості, про які раніше можна було тільки мріяти. Роль інформаційних технологій у бізнесі безперервно росте. За допомогою інформаційних технологій можливо оперативно приймати вірні рішення у сучасному динамічному світі і робити бізнес-розрахунки раніше недосяжним рівнем точності.

Бізнес-моделі мають велику значущість у сучасному діловому світі, що покладається на великі масиви даних. Традиційні бізнес-застосування вже не справляються з рішенням повсякденних завдань бізнесу, для їх вирішення потрібні додатки корпоративного рівня з інструментами, що тонко налаштовуються, допомагають розробити гнучкі бізнес-процеси і забезпечити потрібні функції тоді, коли вони потрібні.

Адаптивні застосування є універсальними в цифровому Підприємстві. Адаптивна система – це система, яка автоматично може змінювати алгоритм свого функціонування і свою структуру з метою збереження або досягнення оптимального стану при зміні зовнішніх умов [1].

Адаптація важлива в умовах, коли інші системи із заздалегідь заданими параметрами і структурою не можуть забезпечити

необхідну дію, що управляє, через зміну динамічних характеристик об'єкту управління. Це гнучкі універсальні інструменти, які об'єднують аналітичні функції та засоби обробки транзакцій, допомагаючи керівникам бізнесу приймати зважені рішення. Раніше домінували «стандартні» застосування, які були позбавлені гнучкості. Нові застосування пропонують гнучкий функціонал і інноваційні технології, які допомагають вирішувати виникаючі проблеми «тут та зараз». Вони розробляються спільно постачальниками ПЗ, та використовують технологію in – memory для роботи з великими масивами даних та здатні працювати як локально, так і в хмарі. Вони дозволяють виконувати базові завдання, а також вирішувати нестандартні проблеми [3].

In-memory це система управління базами даних, яка зберігає інформацію безпосередньо в оперативній пам'яті [1]. Це радикально контрастує з підходом традиційних СУБД, які сконструйовані для зберігання даних на стабільних медіа носіях. Оскільки процеси обробки даних в оперативній пам'яті протікають швидше, ніж звернення до файлової системи і прочитування інформації з неї, in-memory забезпечує на порядок більш високу продуктивність програмних застосувань. Конструкція in-memory набагато простіше за традиційних, вона потребує значно менше вимог до об'єму пам'яті і характеристик ЦПУ [4].

Адаптивні застосування забезпечують Цифровому Підприємству гнучкість, і як наслідок конкурентна перевага. Для побудови, адаптивних застосувань, які задовольнятимуть усі вимоги можна використати платформу Digital Business Platform від компанії Software AG [2].

Digital Business Platform – це надійний фундамент для успішної роботи Цифрового Підприємства. Це сервіс-орієнтоване середовище розробки яке пропонує безліч готових функцій і сервісів з підтримкою хмарних технологій. Серед них – бази даних in – memory, механізм обробки потоків складних подій, засоби інтеграції і управління процесами. Крім того, при необхідності користувач завжди може розробити власні унікальні бізнес-служби шляхом кодування

або з використанням візуального інтерфейсу. Доступ до середовища розробки здійснюється за допомогою API. Індивідуальні зміни можна настроїти без необхідності кодування. Платформа Digital Business Platform здатна обробляти величезні масиви даних, що дозволяє організаціям скористатися перевагами Інтернету [2].

Характеристики і функції платформи Digital Business Platform [2]:

- Сервіс-орієнтований і ґрунтований на подіях архітектури
- Гнучка і систематична розробка
- Високорівневі сервіси додатків
- Візуальна розробка і кодування
- Інтеграція хмарних, мобільних технологій і соціальних мереж
- Великі Дані
- Індивідуальне налаштування
- Доступ через API

Digital Business Platform дозволяє компаніям розробляти власний унікальний контент, щоб отримати конкурентну перевагу. Усі відділи компанії, які залучені в роботу з клієнтами (маркетинг, продажі, підтримка, онлайн-магазин), можуть використати Digital Business Platform для швидкого створення унікальних застосувань, не споживаючих великого об'єму ресурсів.

Основні компоненти платформи Digital Business Platform [2]:

- Верхній (перший) рівень – рівень моделювання, який пропонує засоби перетворення бізнесу і IT, бізнес-моделі і супутній IT-інструментарій.
- Другий рівень – управління даними.
- Третій рівень – рівень інтеграції.
- Четвертий рівень містить процеси і програмну логіку.
- На п'ятому рівні виконується аналіз даних, результати якого використовуються при ухваленні рішень (Intelligent Business Operations)

Основними перевагами використання цієї платформи на підприємствах є висока швидкість (від 6 місяців до 6 тижнів), низька

затримка, прискорений цикл випуску продукції, значне скорочення витрат (устаткування, БД, сервери додатків), а також значне прискорення прийняття рішень.

Література:

1. Словари и энциклопедии. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: dic.academic.ru. – Назва з екрана.
2. Платформа Digital Business Platform [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www1.softwareag.com/corporate/images/sec_SAG_DBP_White_Paper_Special_Reprint_Russian_May15_tcm16-131483.pdf. – Назва з екрана.
3. Коголовский М. Р. Энциклопедия технологий баз данных / М. Р. Коголовский. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 800 с.
4. Коннолли Т. Базы данных. Проектирование, реализация и сопровождение. Теория и практика = Database Systems: A Practical Approach to Design, Implementation, and Management / Т. Коннолли, К. Берг. – 3-е изд. – М.: Вильямс, 2003. – 1436 с.

Л. М. Івашко

к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

А. Є. Варченко

студент I курсу магістатури економіко-правового факультету Одеського національного університету імені І.І. Мечникова, спеціальність «Економіка»

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЬНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ З ВРАХУВАННЯМ РИЗИКУ

Фондовий ринок України характеризується значною кількістю чинників, які порушують його стійкість. В умовах нестабільної ситуації на фондовому ринку, яка характеризується підвищеним рівнем ризиків, управління портфельними інвестиціями представляє собою досить складний процес і полягає у знаходженні межі між доходністю і ризикованістю, яка дозволила б вибрати оптимальну структуру портфеля цінних паперів. Вирішення проблеми забезпечення оптимального співвідношення між ризиком і доходом досягається за рахунок диверсифікації портфеля. Однією з основних задач

управління інвестиційним портфелем є вибір оптимальної структури портфеля цінних паперів, яка безпосередньо залежить від того, наскільки коректно портфельний менеджер оцінює співвідношення ризикованості портфеля цінних паперів та його прибутковості. Подібні умови створюють необхідність для застосування економіко-математичного моделювання, яке уможливило розв'язання проблем управління портфельними інвестиціями. Тому актуальність проведеного дослідження не викликає сумніву.

Фундаментальні засади питань портфельного інвестування закладені: Марковіцем Г.М., Шарпом У.Ф., Тобіном Д., Шоулзом М.С., Блеком Ф., Міллером М.Г. та ін. Значний внесок для вирішення досліджуваної проблеми також зробили вітчизняні науковці, зокрема: Камінський А.Б., Матвійчук А.В., Губський Б.В., Луців Б.Л., Пересяда А.С. та ін.

Метою дослідження є вивчення теоретичних і практичних питань управління портфельними інвестиціями та застосування економіко-математичних методів та моделей для формування оптимального портфеля цінних паперів, а саме використання оптимізаційних моделей для побудови портфеля цінних паперів мінімального ризику, мінімального ризику з гарантованою доходністю та максимальної доходності за обмеження на міру ризику.

Спираючись на думки експертів, розміщених у матеріалах під назвою «Проект Україна: що проросте. Десятка найпривабливіших галузей української економіки для інвестицій» за 2017 рік, зроблено висновки, що до десятки найпривабливіших галузей української економіки для інвестицій увійшли такі галузі: агросектор; інформаційні технології; інфраструктура; енергетика; машинобудування; фармацевтика та медицина; харчова промисловість; військово-промисловий комплекс; роздрібна торгівля; банківський сектор [1].

Для підприємств, з рекомендованих експертами галузей, виконано відбір цінних паперів у портфель цінних паперів (ПЦП) за допомогою моделі оцінки капітальних активів (модель Шарпа або CAPM) для вибору активів зі всієї множини [2, с. 158-160]. Згідно з формулою оцінки майбутньої прибутковості акції за моделлю CAPM

було взято щомісячні котирування акцій 33-х вітчизняних підприємств та індексу Української біржі UХ за період з 1 січня 2016 р. до 1 травня 2018 р. [3]. Далі розраховано майбутні прибутковості акцій та індексу Української біржі UХ і значення коефіцієнта β , який відображає ринковий ризик акцій.

Далі визначено безризикову ставку, яка на поточний момент складає 17 % річних, та обчислено середню прибутковість ринку (індексу UХ).

За допомогою надбудови «Пошук рішення» у MS Excel розраховано майбутню прибутковість акцій на основі моделі САРМ ($R_{\text{сарм}}$).

У результаті реалізації моделі Шарпа відібрано 15 акцій, прибутковість яких перевищує безризикову ставку R_f .

На основі відібраних акцій за допомогою теорії Г. Марковіца за формулами розрахунку портфелів мінімального ризику, мінімального ризику за обмеження на прибутковість, з максимальним рівнем прибутковості та обмеженим рівнем ризику побудовано економіко-математичні моделі для зазначених портфелів цінних паперів [4].

Спочатку на основі розрахунків щомісячної прибутковості кожної акції, визначено математичне сподівання прибутковості для кожної акції.

Прибутковість акцій KRAZ АвтоКрАЗKRAZ, PPRD Івано-Франківський завод Промприлад, ZFER Запорізький завод феросплавів, NDGD СТ Надія, DOGZ Донецькоблгаз, DNVM Дніпровагонмаш, ZFER Запорізький завод феросплавів від'ємна, тому їх недоцільно включати у ПЦП.

Далі розраховано ризик кожної акції та таблицю коваріацій прибутковості акцій між собою.

На основі вихідних даних за допомогою надбудови «Пошук рішень» обчислено прибутковість та ризик інвестиційного портфеля мінімального ризику.

Для формування інвестиційного портфеля мінімального ризику за обмеження на прибутковість визначено мінімальний рівень допустимої прибутковості портфеля, який становить $r_p \geq 5\%$. За до-

помогою надбудови «Пошук рішень» розраховано ризик і прибутковість даного портфеля.

Для побудови інвестиційного портфеля з максимальним рівнем прибутковості та обмеженим рівнем ризику встановлено максимально допустимий рівень ризику, який становить $\sigma_p \leq 10\%$. За допомогою надбудови «Пошук рішень» розраховано ризик і прибутковість даного портфеля.

У результаті формування портфеля мінімального ризику за теорією Марковіца отримано, що ризик даного ПЦП склав 3,23 %, тоді як його прибутковість склала 3,06 %. Доля акцій у ПЦП мінімального ризику SHCHZ Шахтоуправління Покровське склала 2 %, акцій YASK Ясинівський коксохімічний завод – 6 %, акцій UTLM Укртелеком – 16 %, акцій SMASH Сумське машинобудівне НВО – 3 %, акцій NVTR Новомосковський трубний завод – 4 %, акцій ZALK Запорізький виробничий алюмінієвий комбінат – 18 %, акцій NITR Нижньодніпровський трубопрокатний завод – 1 % та акцій LTPL Луганськтепловоз – 50 %.

У результаті формування портфеля мінімального ризику з гарантованою прибутковістю за теорією Марковіца отримано, що ризик портфеля склав 11,16 %, тоді як його загальна прибутковість складає 5 %. Структура цього ПЦП така: частка акцій SHCHZ Шахтоуправління Покровське склала 19 %, акцій YASK Ясинівський коксохімічний завод – 8 %, акцій UTLM Укртелеком – 22 %, акцій SMASH Сумське машинобудівне НВО – 5 %, акцій NVTR Новомосковський трубний завод – 33 %, акцій ZALK Запорізький виробничий алюмінієвий комбінат – 0 %, акцій NITR Нижньодніпровський трубопрокатний завод – 8 % та акцій LTPL Луганськтепловоз – 7 %.

У результаті формування портфеля максимальної прибутковості за обмеження на міру ризику за теорією Марковіца отримано, що загальний ризик портфеля не перевищив 10 %, а прибутковість склала 4,58 %. У ПЦП максимальної прибутковості за обмеження на міру ризику частка акцій SHCHZ Шахтоуправління Покровське склала 16 %, акцій YASK Ясинівський коксохімічний завод – 9 %, акцій UTLM Укртелеком – 24 %, акцій SMASH Сумське машино-

будівне НВО – 5 %, акцій NVTR Новомосковський трубний завод – 28 %, акцій ZALK Запорізький виробничий алюмінієвий комбінат – 4 %, акцій NITR Нижньодніпровський трубопрокатний завод – 7 % та акцій LTPL Луганськтепловоз – 7 %.

Таким чином, найвищу прибутковість у розмірі 5 % забезпечить ПЦП мінімального ризику з гарантованою прибутковістю. Прибутковість цього портфеля на 1,94 % перевищує прибутковість портфеля мінімального ризику і на 0,42 % прибутковість портфеля максимальної прибутковості за обмеженням на міру ризику.

Проте і ризик ПЦП мінімального ризику з гарантованою прибутковістю 11,16% – найвищий. Він перевищує ризик портфеля мінімального ризику на 7,93 % і на 1,16 % портфеля мінімального ризику максимальної прибутковості за обмеженням на міру ризику.

Таким чином, особа схильна до ризику вибере портфель мінімального ризику з гарантованою прибутковістю як портфель, який гарантує найвищу прибутковість. А особа неохоча до ризику вибере портфель мінімального ризику. Тому що цей портфель гарантує найнижчу ризикованість.

Результати моделювання свідчать, що Україна є країною з достатніми перспективами для інвестування.

За минуле десятиріччя українська економіка пережила декілька економічних криз. В останній час вона реанімується після падіння долару та політичних збурень. В цей час як ніколи їй потрібні інвестиційні кошти.

За експертною оцінкою, Україна на світовій арені вважається країною з високими ризиками. Це сильно обмежує приток інвестицій. З іншого боку, прибутковість вкладень в Україні може досягати показників, які у кілька разів перевищують показники прибутковості для країн з розвинутою економікою.

Література:

1. Топ-10 привлекательных отраслей экономики для инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://project.liga.net/projects/ukraine_investment. – Название с экрана.
2. Sharpe W. Portfolio Theory and Capital Markets / W. Sharpe. – N.Y.: McGraw Hill, 1970. – 316 p.

3. Підсумки торгів на українській біржі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ux.ua/ru/issues.aspx>. – Назва з екрана.
4. Harry Markowitz. Portfolio Selection [Electronic resource] // The Journal of Finance. – 1952. – Vol. 7, No.1. – Pp. 77-91. – Mode of access: <http://assetallocation.ru/portfolio-selection/>. – The title from the screen.

В. Н. Любота

*к. ф.-м. н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики
и информационных технологий Одесского национального университета
имени И.И. Мечникова*

ДЕКЛАРАТИВНО-ПРОЦЕДУРНЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ЗАДАЧ МАТЕМАТИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ

В системах программирования процедурного типа процесс решения задачи, как правило, однозначен и жестко закреплен программистом. При этом остаются «за кадром» многие вопросы которые важны для исследователя: есть ли другие оптимальные решения задачи. Зная все оптимальные решения мы могли бы проанализировать их и выбрать лучшее по какому-нибудь другому критерию. Задача многокритериальной оптимизации вообще весьма проблематична при процедурном подходе. Наконец, желательно бы просмотреть и решения «близкие» к оптимальным. С другой стороны, полностью отказаться от использования процедур в задачах вычислительного характера видимо нереально. В работе показана возможность одновременного использования этих двух подходов для решения некоторых задач математического программирования. Учитывая важность последнего в математическом моделировании экономических задач (и не только) мы предлагаем методику решения задач, а в качестве основного языка программирования – язык Пролог [1].

Декларативный язык Пролог (допускает и процедурный тип программирования) более «человечен», чем любой процедурный язык. В Прологе программа состоит из фактов(то есть некоторых суждений о существовании дела в рассматриваемой задаче) и правил вывода. Программирование на этом языке существенно отличается от программирования на любом из процедурных языков.

Приведем пример, на котором продемонстрируем как красиво, изящно может быть оформлено решение следующей задачи. Пусть необходимо разменять 1 гривну монетами достоинства 5, 10, 25, 50 копеек. Хотелось бы просмотреть все возможные варианты размена. А сколько вариантов размена существует? При нахождении решения нам понадобится информация о наибольшем числе монет каждого достоинства. Легко видеть, что количества K_i монет достоинства i находятся в пределах:

$$0 \leq K_5 \leq 20, 0 \leq K_{10} \leq 10, 0 \leq K_{25} \leq 4, 0 \leq K_{50} \leq 2.$$

Дальше мы обращаемся к известной процедуре отношения «между» [2, с. 545]. Она выглядит так:

между (N_1, N_2, N_1) :- $N_1 \leq N_2$.

между(N_1, N_2, X) :- $N_1 < N_2$,

Новое $N_1 = N_1 + 1$, между(Новое N_1 , N_2, X).

Человек, не знакомый с программированием на Пролог, может подумать, что записан текстовый комментарий к программе. Но, в действительности, это уже готовая реальная программа. Остается только «нарядить» программу в стандартную «одежду» для языка Visual Prolog, который мы здесь используем.

Прокомментируем программу: Первая строка – Число N_1 находится между N_1 и N_2 на промежутке $[N_1, N_2]$, если число N_1 не больше N_2 . Вторая и третья строки – Число X находится между N_1 и N_2 на промежутке $[N_1, N_2]$, если число N_1 меньше N_2 и если взяв новое число, на 1 большее, чем N_1 мы увидим, что X попадает в промежуток между этим новым числом и N_2 .

Используем программу «между» в качестве подпрограммы для программы о размене гривны. Но уже здесь отметим, как сильно может измениться вид программы при вводе других обозначений. Уместно провести такую аналогию. Девушка «поработала» над своим лицом: покрасила яркой помадой губы, удлинила и покрасила ресницы и т.п., изменила прическу и знакомый, увидев ее, восклицает «Это ты, Маша?!».

Итак, приведем текст программы «Размен гривны» с комментариями.

```

nowarnings
domains
n=integer m=n* % тип целочисленный, тип списковый
predicates x(n,n,n) res(n,m) % задание предикатов «между» и
«результат размена»./*
clauses x(A,B,A):- A<=B. % описание( подпрограмма) предика-
та «между»,
% это ты Маша ? !
x(A,B,X):- A<B,NA=A+1,x(NA,B,X).
res(N,[X1,X2,X3,X4]):-
x(0, 20, X1 ),
x(0, 10, X2 ), % Правило вывода и, собственно, правило наход-
дения
x(0, 4, X3 ), % разменов купюры достоинства N = 100 коп.
x(0, 2, X4 ), % Число монет X1 достоинства 5 коп. не более
20-ти,
5*X1+10*X2+25*X3+50*X4=N.
% аналогично указаны интервалы для X2,X3 и X4.
goal /* res(100,[X1,X2,X3,X4]). */ % Цель задачи
/* Решение задачи
X1=0, X2=0, X3=0, X4=5
X1=0, X2=0, X3=2, X4=4
X1=0, X2=0, X3=4, X4=3
X1=0, X2=0, X3=6, X4=2
.
.
.
X1=45, X2=2, X3=0, X4=0
X1=50, X2=0, X3=0, X4=0
161 Solutions */
/* Рассмотрим пример с ограничениями на количества
рассматриваемых монет.Эти ограничения могут содержать
различные зависимости между переменными X1,X2,X3 и X4 */
% res(100,[X1,X2,X3,X4]),X2=X3,X1<=5.

```

/* Число 10-коп монет равно числу 25-коп, а число 5-коп не больше пяти. Получаем решение задачи с такими ограничениями на размен

$$X1=0, X2=0, X3=0, X4=2 \quad 2*50 = 100$$

$$X1=3, X2=1, X3=1, X4=1 \quad 3*5 + 10 + 25 + 50 = 100$$

2 Solutions */

Приведенная далее методика позволяет рассматривать задачи линейного, линейного целочисленного, квадратического программирования. Во всех задачах используется подпрограмма «между». Мы остановимся на модели задачи квадратического программирования, к которой приводит задача управления портфелем ценных бумаг [3, с. 161]. Модель выглядит так $10*X1*X1 + 15*X2*X2 + 5*X3*X3 + 6*X1*X2 - 8*X1*X3 - 4*X2*X3 \rightarrow \min$

$$2*X1 + 4*X2 + X3 = 3,$$

$$X1 + X2 + X3 = 1,$$

$$X1 \geq 0, X2 \geq 0, X3 \geq 0.$$

Приведем текст программы и небольшой комментарий к ней

domains $n = \text{integer}$ $r = \text{real}$ $m = r^*$

predicates nondeterm $f(m, r)$

nondeterm $x(n, n, n)$

clauses $x(A, B, A) :- A \leq B.$

$x(A, B, X) :- A < B, NA = A + 1, x(NA, B, X).$

$f([X1, X2, X3], Res) :- x(0, 256, Y1), x(0, 256, Y2), x(0, 256, Y3),$

$X1 = 0.01*Y1, X2 = 0.01*Y2, X3 = 0.01*Y3,$

$2*X1 + 4*X2 + X3 = 3,$

$X1 + X2 + X3 = 1,$

$Res = 10*X1*X1 + 15*X2*X2 + 5*X3*X3 + 6*X1*X2 - 8*X1*X3 - 4*X2*X3.$

goal $f([X1, X2, X3], Res), Res \leq 6.$

/* $X1 = 0.11, X2 = 0.63, X3 = 0.26, Res = 5.9443$

$X1 = 0.14, X2 = 0.62, X3 = 0.24, Res = 5.9068$

$X1 = 0.17, X2 = 0.61, X3 = 0.22, Res = 5.8987$

$X_1=0.2, X_2=0.6, X_3=0.2, Res=5.92$

$X_1=0.23, X_2=0.59, X_3=0.18, Res=5.9707$

5 Solutions

Оптимальное решение:

$X_1 = 0.17, X_2 = 0.61, X_3 = 0.22, f = 5.8987,$

точное решение $f=5.8979$

Замечания к программе: Предикат $x(n,n)$ задает промежуток изменения переменной. Вспомогательные переменные Y_1, Y_2, Y_3 вводятся, когда основные переменные не обязательно целые числа. Своя специфика имеется в работе с целью при решении задач оптимизации: процесс обработки цели может блокироваться и запускаться вновь в ходе решения задачи.

Литература:

1. Адаменко А. Н. Логическое программирование и Visual Prolog / А. Н. Адаменко, А. М. Кучуков. – С.-Пб. : «БХВ-Петербург», 2003. – 992 с.
2. Братко И. Программирование на языке ПРОЛОГ для искусственного интеллекта / И. Братко. – М.: Мир, 1990. – 560 с.
3. Сдвижков О. А. Дискретная математика и математические методы экономики с применением VBA EXCEL / О. А. Сдвижков. – М.: ДМК Пресс, 2012. – 212 с.
3. Любота В. Н. Решение на Пролог экономических задач, сводимых к задаче о ранце / В. Н. Любота // Доклады Одесского семинара по дискретной математике. – 2008. – №6. – С. 36-49.

А. С. Максимов

ст. преподаватель кафедры экономической кибернетики и информационных технологий Одесского национального университета имени И.И. Мечникова

Ю. А. Максимова

преподаватель колледжа экономики и социальной работы Одесского национального университета имени И.И. Мечникова

СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Цифровые технологии подарили бизнесу возможности, о которых раньше можно было только мечтать. Роль информационных технологий в бизнесе стремительно растет. Информационные тех-

нологии помогают оперативно принимать грамотные решения в современном динамичном мире и делать бизнес-расчеты с ранее недостижимым уровнем точности.

Новые бизнес-модели имеют огромное значение в современном деловом мире. Традиционные бизнес-приложения уже не справляются с решением повседневных задач бизнеса. Пришло время приложений другого уровня – тонко настраиваемых инструментов, которые помогают разработать и автоматизировать гибкие бизнес-процессы и обеспечить нужные функции тогда, когда они нужны.

Современный бизнес ориентирован на прямое удовлетворение потребностей клиента, при этом понятия «товара» и «услуги» слились в единый «сервис» [6]. Поэтому системы информационной поддержки бизнеса всё дальше уходят от только «бухгалтерского учёта» к прямому управлению бизнес-процессами, позволяющему вовремя принимать решения, чтобы адаптировать свой «сервис» под непрерывно меняющиеся потребительские требования.

Один из современных подходов на этом пути – есть процессный [4].

Процессный подход к управлению предприятием включает:

- методологию BPM (Business Process Management) с ключевым элементом в виде графических нотаций – задач (Activity).
- технологию BPM <-> BPMS (Business Process Management Systems) – интегрированная система, включающая графический редактор диаграмм процессов, сервер для их исполнения, а также инструменты для моделирования и реализации «сущностной» стороны бизнеса, областей компетенции и ответственности, точек принятия бизнес-решений и тому подобное.

Суть автоматизации бизнес-процесса состоит в том, чтобы :

- сформировать комплекс ответственности выполнения процесса, а следовательно достижения цели;
- координировать усилия на конкретном результате;
- гарантировать более высокую точность результатов;
- гарантировать исполнение именно того шаблона бизнес-процесса, который был оформлен бизнес-аналитиком.

Все это является причиной того, что все больше и больше малых и крупных предприятий применяют автоматизацию бизнес-процессов в своей работе.

Все эти преимущества актуальны для каждого предприятия, которое хочет сохранить свою конкурентоспособность и развиваться. У каждого бизнеса на примете есть конкуренты, которые стремятся завоевать актуальный рынок, и подход к управлению работой в компании может стать решающим фактором в конкурентной борьбе. Зачастую именно своевременная автоматизация бизнес-процессов решает какой бизнес добьётся успеха.

В современных условиях эффективной платформой функционирования бизнеса предприятия является микросервисная архитектура информационных систем, которая является оптимальной средой автоматизации бизнес-процессов. Следует также помнить, что для построения микросервисной архитектуры необходимо определить множественное число задач, участвующих в исполнении бизнес-процесса. Ключевые задачи бизнес-процесса можно определить на основе «Процессной карты» [2, с. 12]. При этом не следует забывать о проблеме – чрезмерная подробность описания бизнес-процессов. Она вредит не только их дальнейшей оптимизации, но и требует больших затрат времени и труда на создание как модели бизнес-процесса, так и сервисной архитектуры.

Из вышесказанного следует, что автоматизация бизнес-процессов это исполнение конкретного экземпляра бизнес-процесса с интерактивным подключением участников в соответствии с их ролями. Роли участников расписаны в «Процессной карте» при формировании шаблона конкретного бизнес-процесса [5].

Таким образом, имея перечень «типовых задач» бизнес-процессов, а также сервисную архитектуру предприятия, можно получить следующую модель автоматизации бизнес-процессов.

Данный подход позволяет получить адаптивную инфраструктуру автоматизации бизнес-процессов предприятия. Адаптивность обеспечивается минимальным количеством программного кода микросервисов, простой структурой бизнес-функций конкретного

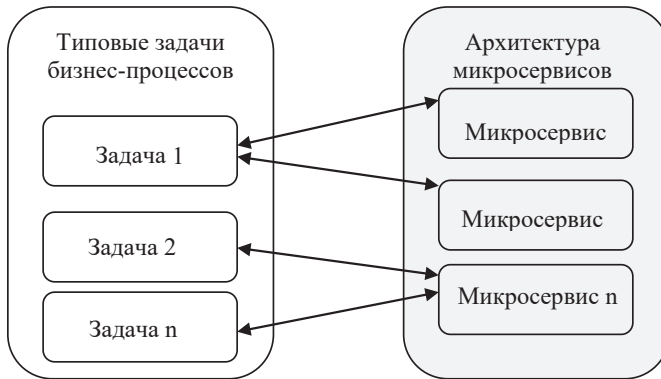


Рис. 1. Модель автоматизации бизнес-процессов предприятия на базе микросервисной архитектуры.

Источник: разработано автором

сервиса, а также простой и понятной языковой средой разработки Natural developer [2], средой исполнения сервисов Entire X [3], Apache Tomcat [1].

Литература:

1. Apache Tomcat [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tomcat.apache.org/>. – Назва з екрана.
2. Software AG Natural application development platform: deliver high-value apps for digital business [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.softwareag.com/corporate/products/adabas_natural/natural/default.html. – Назва з екрана.
3. Software AG Webmethods EntireX [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www1.softwareag.com/corporate/images/SAG_webMethods_EntireX_FS_Feb16_tcm16-71262.pdf. – Назва з екрана.
4. Интеграция бизнес-процессов и сервис-ориентированная архитектура // Решения и технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.osp.ru/data/134/081/1237/soa2.pdf>. – Назва з екрана.
5. Максимов О. С. Адаптивність бізнес процесів як основа ефективності процесного підходу до управління бізнесом/ О. С. Максимов // 70-а звітна наукова конференція професорсько-викладацького складу наукових працівників, ОНУ імені І.І. Мечникова. – Одеса, 2015. – С. 12-13.
6. Максимов О. С. Інтеграція різномірних інформаційних ресурсів в єдиний інформаційно-технологічний комплекс підприємства / О. С. Максимов // Моніторинг, моделювання та менеджмент емерджентної економіки: збірник наукових праць. – Одеса, 2014. – № 4 – С. 121-122.

М. Я. Постан

*д. э. н., профессор, заведующий кафедрой менеджмента и маркетинга
Одесского национального морского университета*

О НЕКОТОРЫХ ЗАДАЧАХ, СВЯЗАННЫХ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОВ ИССЛЕДОВАНИЯ ОПЕРАЦИЙ В ТЕОРИИ ЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Как известно, в настоящее время методы исследования операций в сочетании с современными информационными технологиями нашли широкое применение в области организации и планирования производства, а также в различных видах менеджмента, маркетинга и логистики. В то же время в ряде областей экономической теории и практики указанные методы пока еще используются недостаточно. В частности, это относится к теории конкуренции, играющей важнейшую роль в рыночной экономике. В настоящее время исследований по теории конкуренции в сфере транспорта и логистики, которые используют математические методы, явно недостаточно, что обуславливает актуальность данной проблемы. В теории фирмы, например, при анализе олигополии известен метод определения равновесного решения (по Курно или Стэкельбергу), основанный на использовании понятия функции потребления, отражающей наблюдаемый феномен увеличения объема продаж продукции в зависимости от скидок на ее цену [1, с. 266]. Однако при этом не учитываются ограниченность ресурсов предприятий, с помощью которых производится продукция, а также разные технологии ее производства. Иными словами, задачи маркетинга, организации производства и логистики, с одной стороны, и задачи разработки конкурентной стратегии предприятия – с другой, решаются независимо друг от друга. Это обстоятельство делает рекомендации теории конкуренции чисто теоретическими и ограничивает их использование на практике. Выход из этой ситуации видится том, чтобы конкурирующие предприятия разрабатывали свои конкурентные, маркетинговые и логистические стратегии во взаимосвязи. При этом могут и должны использоваться методы исследования опера-

ций, которые позволяют моделировать производственные процессы совместно с поведением рынка, а именно: теория оптимизация, теория игр, теория очередей, теория управления запасами.

Рассмотрим, например, конкуренцию между несколькими предприятиями, производящими из одного и того же набора видов ресурсов одну и ту же номенклатуру продукцию, которая доставляется от заводов в одно и то же множество из M пунктов потребления. Для этого воспользуемся классической задачей оптимизации производственного плана предприятия. Пусть имеются два промышленных предприятия выпускающих одну и ту же продукцию K наименований. Производственные издержки по выпуску единицы продукции k -го наименования для j -го предприятия составляют $s_k^{(j)}$ (включая затраты на закупку, доставку и хранение сырья). Для выпуска продукции используется R видов сырья, полуфабрикатов и других производственных ресурсов, причем на производство единицы продукции k -го вида j -му предприятию необходимо затратить $a_{kr}^{(j)}$ сырья r -го вида, а ресурс вида r у него имеется в количестве $b_r^{(j)}$. Произведенная продукция поступает на склад предприятия, откуда она должна быть доставлена в M пунктов назначения D_1, D_2, \dots, D_M . Обозначим через $d_{km}^{(j)} > 0$ максимально возможный уровень потребления продукции k -го вида в пункте назначения D_m .

Для иллюстрации возможности такого исследования конкурентной среды для простоты ограничимся анализом дуополии, т.е. будем считать, что на рынке действуют два завода, производящие один и тот же перечень готовой продукции и использующие один и тот же набор видов сырья.

Запишем сначала ограничения для моделей оптимизации применительно к дуополии. Они имеют следующий вид:

$$\sum_{k=1}^K a_{kr}^{(j)} x_k^{(j)} \leq b_r^{(j)}, \quad r = 1, 2, \dots, R; \quad j = 1, 2; \quad (1)$$

$$y_{km}^{(1)} + y_{km}^{(2)} \leq d_{km}, \quad m = 1, 2, \dots, M; \quad k = 1, 2, \dots, K; \quad (2)$$

$$x_k^{(j)} = \sum_{m=1}^M y_{km}^{(j)}, j=1,2; k=1,2,\dots,K; \quad (3)$$

$$x_k^{(1)}, x_k^{(2)}, y_{km}^{(1)}, y_{km}^{(2)} \geq 0, \forall k, n, m. \quad (4)$$

Здесь приняты следующие условные обозначения: $x_k^{(j)}$ – количество готовой продукции k -го вида, запланированное для выпуска j -м предприятием; $y_{km}^{(j)}$ – количество готовой продукции k -го вида, произведенное j -м предприятием и которое планируется для доставки в пункт назначения с номером m .

В микроэкономике при моделировании конкуренции между фирмами используется допущение, что цены на продукцию любой из конкурирующих фирм, производящих одну и ту же номенклатуру продукции, зависят от объема продаваемой продукции всеми фирмами-конкурентами, более точно, убывают, например, по линейному закону с ростом количества поступающей на рынок продукции [1, с. 266-274]. Иными словами, примем, что функция спроса на продукцию k -го вида в m -м пункте потребления равна

$$p_{km}(y_{km}^{(1)}, y_{km}^{(2)}) = p_{km} - g_{km}(y_{km}^{(1)} + y_{km}^{(2)}).$$

Будем считать, что $d_{km} = p_{km} / g_{km}, m=1,2,\dots,M; k=1,2,\dots,K$, есть верхняя граница общего спроса на продукцию k -го вида обоих заводов в m -м пункте потребления. Функции издержек считаем линейными

$$s_k(x) = s_k x + c_k, \quad (6)$$

где s_k и c_k – соответственно постоянные предельные и фиксированные издержки производства продукции k -го вида на любом заводе. С учетом (5), (6) завод 1 будет получать прибыль (считаем, что затраты по доставке продукции в пункты потребления оплачивает покупатель)

$$\Pi^{(1)} = \sum_{k=1}^K \sum_{m=1}^M [(p_{km} - g_{km}(y_{km}^{(1)} + y_{km}^{(2)}))y_{km}^{(1)} - (s_k x_k^{(1)} + c_k)], \quad (7)$$

которую он хочет максимизировать. Таким образом, необходимо решить задачу максимизации квадратичной функции (7) по переменным $x_k^{(1)}, y_{km}^{(1)}$ при ограничениях (1)-(4). Аналогично, завод 2 будет стремиться максимизировать по переменным $x_k^{(2)}, y_{km}^{(2)}$ свою прибыль, т.е. функцию

$$\Pi^{(2)} = \sum_{k=1}^K \sum_{m=1}^M [(p_{km} - g_{km}(y_{km}^{(1)} + y_{km}^{(2)}))y_{km}^{(2)} - (s_k x_k^{(2)} + c_k)], \quad (8)$$

при тех же ограничениях. В силу наличия конкуренции между двумя заводами может существовать некоторая зависимость между переменными $x_k^{(1)}, y_{km}^{(1)}$ и $x_k^{(2)}, y_{km}^{(2)}$. Это обстоятельство следует учитывать при записи необходимых условий экстремума каждой из функций (7) и (8) при ограничениях (1)-(4). В простейшем случае такой зависимостью можно пренебречь и тогда результатом решения задач на условный экстремум функций (7) и (8) будет равновесие по Курно рассматриваемой дуополии.

Исключив переменные $x_k^{(j), k=1, 2, \dots, K}$ с помощью равенств (3), мы придем к следующей паре задач оптимизации

$$\Pi^{(1)} = \max_{\{y_{km}^{(1)}\}} \sum_{k=1}^K \sum_{m=1}^M [(p_{km} - g_{km}(y_{km}^{(1)} + y_{km}^{(2)}))y_{km}^{(1)} - (s_k \sum_{m=1}^M y_{km}^{(1)} + c_k)], \quad (9)$$

$$\Pi^{(2)} = \max_{\{y_{km}^{(2)}\}} \sum_{k=1}^K \sum_{m=1}^M [(p_{km} - g_{km}(y_{km}^{(1)} + y_{km}^{(2)}))y_{km}^{(2)} - (s_k \sum_{m=1}^M y_{km}^{(2)} + c_k)], \quad (10)$$

$$\sum_{k=1}^K a_{kr}^{(j)} \sum_{m=1}^M y_{km}^{(j)} \leq b_r^{(j)}, r=1, 2, \dots, R; j=1, 2; \quad (11)$$

$$y_{km}^{(1)} + y_{km}^{(2)} \leq d_{km}, m=1, 2, \dots, M; k=1, 2, \dots, K; \quad (12)$$

$$y_{km}^{(1)}, y_{km}^{(2)} \geq 0, \forall k, m. \quad (13)$$

В частности, если выполнены условия

$$\frac{1}{3} \sum_{k=1}^K a_{kr}^{(j)} \sum_{m=1}^M \frac{p_{km} - s_k}{g_{km}} \leq b_r^{(j)}, r=1, 2, \dots, R; j=1, 2, \quad (14)$$

то равновесие в смысле Курно решение дуополии определяется так:

$$y_{km}^{(j)} = \frac{p_{km} - s_k}{3g_{km}}, k=1, 2, \dots, K; m=1, 2, \dots, M; j=1, 2.$$

При нарушении условий (14) для нахождения равновесного решения пары задач квадратичного программирования (9), (10) и (11)–(13) следует применять известные алгоритмы с учетом того, что

$$\partial y_{km}^{(j)} / \partial y_{km}^{(j)} = 0, j \neq l; j, l = 1, 2$$

(условия Курно для предположительных вариаций). Более сложный анализ конкуренции предполагает наличие реакции конкурента при определении оптимального плана выпуска и доставки продукции. Например, в рамках предложенного подхода можно определить равновесное в смысле Стэкельберга решение, когда один или оба завода считают, что конкурент будет вести себя как дуополист Курно. К другим возможным решениям дуополии относится соглашение двух предприятий о максимизации их общей прибыли, т.е. функции

$$\begin{aligned} \Pi &= \Pi^{(1)} + \Pi^{(2)} = \\ &= \sum_{k=1}^K \sum_{m=1}^M [(p_{km} - g_{km}(y_{km}^{(1)} + y_{km}^{(2)}))y_{km}^{(1)} - (s_k^{(1)} \sum_{m=1}^M y_{km}^{(1)} + c_k^{(1)})] + \\ &+ \sum_{k=1}^K \sum_{m=1}^M [(p_{km} - g_{km}(y_{km}^{(1)} + y_{km}^{(2)}))y_{km}^{(2)} - (s_k^{(2)} \sum_{m=1}^M y_{km}^{(2)} + c_k^{(2)})], \end{aligned}$$

при условиях (11)–(13). Здесь требуется решить одну задачу квадратичного программирования.

Приведенный подход может применяться также для анализа олигополий, образуемых предприятиями других отраслей экономики, например, для нахождения равновесного решения в олигополии, образованной несколькими операторами портовых терминалов [2].

Литература:

1. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория / М. Интрилигатор. – М.: Интрилигатор; пер. с англ. – М.: Мысль, 1975. – 606 с.
2. Постан М. Я. Метод нахождения равновесной решения для портовых операторов в конкурентной среде типа олигополии / М. Я. Постан, И.В. Савельева // Технологический аудит и резервы производства. – 2014. – № 4/2 (18). – С. 58–63.

О. Г. Рудик

к. ф.-м. н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Г. О. Єфимова

к. ф.-м. н., доцент, доцент кафедри оптимального керування та економічної кібернетики Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

ДВОКРИТЕРІАЛЬНА ЗАДАЧА ВИРОБНИЧОГО ПЛАНУВАННЯ

Діяльність будь якого підприємства характеризується не тільки прибутком, отриманим від реалізації продукції, що випускається, а також матеріальними витратами, затратами часу на виконання робіт та іншими факторами. Ці фактори формують векторний критерій якості. Тому розробка принципів, які дозволяють вибрати найкращий із допустимих варіантів планування виробництвом, є актуальним.

Розглянемо дискретну задачу керування виробництвом на скінченному горизонті планування з кроком дискретизації $\Delta t = 1$ (один місяць, один квартал, один рік і т.д.).

Припустимо, що підприємство чи фірма діють на проміжку часу

$$T = \{0, 1, \dots, t_k - 1\},$$

де t_k – горизонт планування. Підприємство виробляє n видів продукції за допомогою r технологічних способів, причому частину кожного виду продукції що випускається, можна застосовувати для виробництва інших видів продукції.

Хай матриця $A(t)$ – технологічна матриця витрат розмірністю $n \times n$, $t \in T$, елементами матриці $B(t) = (b_{js}(t), j = \overline{1, n}, s = \overline{1, r}, t \in T)$ є кількість продукції j -го виду, що виробляється S -тим технологічним способом при його одиничній інтенсивності.

Позначимо через $u_s(t)$ величину інтенсивності S -го технологічного способу в період $[t, t+1)$, а через $\underline{u}_s(t)$, $\bar{u}_s(t)$ – нижню та верхню

не обмеження інтенсивності S -го технологічного способу. Очевидно, що, $\underline{u}_s(t) \leq u(t) \leq \overline{u}_s(t)$, $s = \overline{1, r}$, $t \in T$.

Початковий стан системи $x_j(0)$ вважаємо відомим $x_j(0) = x_{j0}$, $j = \overline{1, n}$. Динаміка змінювання параметрів задачі тоді буде описуватись системою n кінцево-різницевих рівнянь

$$x(t+1) = A(t)x(t) + B(t)u(t),$$

$$x(0) = x_0.$$

$$\underline{u}(t) \leq u(t) \leq \overline{u}(t) \quad t \in T.$$

де вектор $x^T(t) = (x_1(t), x_2(t), \dots, x_n(t))$ – об'єм випуску всіх видів продукції,

$u^r(t) = (u_1(t), u_2(t), \dots, u_r(t))$ – вектор керуючих дій,

$A(t), B(t), t \in T - n \times n$ та $n \times r$ матричні функції, що характеризують властивості системи в період $[t, t+1)$.

Хай також відома $c_j(t)$ ціна продукції j -го виду в період $[t, t+1)$ $j = \overline{1, n}$. Тоді прибуток за весь час дослідження $P(u)$ може бути виражений через обсяг випущеної продукції наступним чином:

$$P(u) = \sum_{t \in T} \sum_{j=1}^n c_j(t) x_j(t) = \sum_{t \in T} c^T(t) x(t)$$

тут $c^T(t)$ – означає транспонування вектора цін. Крім того, припустимо, що підприємство використовує m типів зовнішніх ресурсів і відома $g_{is}(t)$ – кількість ресурсу i -го типу, що потрібно на виробництво продукції S -тим технологічним способом при його одиничній інтенсивності в період $[t, t+1)$, b_i - запас ресурсу i -го типу, що є в розпорядженні підприємства, $d_i(t)$ - ціна одиниці ресурсу i -го типу за період $[t, t+1)$, $i = \overline{1, m}$.

Тоді $\sum_{s=1}^r g_{is}(t) u_s(t)$ – витрати i -го ресурсу в період $[t, t+1)$;

$d_i(t) \sum_{s=1}^r g_{is}(t) u_s(t)$ – витрати на сировину i -го типу;

$\sum_{i=1}^m d_i(t) \sum_{s=1}^r g_{is}(t) u_s(t)$ – витрати на всю сировину в період $[t, t+1)$;

$$C(u) = \sum_{t \in T} \sum_{i=1}^m d_i(t) \sum_{s=1}^r g_{is}(t) u_s(t)$$

– загальні витрати на всю сировину,

що використовується на протязі всього проміжку часу T . Слід також мати на увазі, що загальні витрати i -го ресурсу не повинні перевищувати наявних запасів: $\sum_{t \in T} \sum_{s=1}^r g_{is}(t) u_s(t) \leq b_i, i = \overline{1, m}$.

Поставимо задачу знаходження такої програми інтенсивностей технологічних способів $u(t) = (u_s(t), s = \overline{1, r}, t \in T)$ щоб кінцевий прибуток $P(u)$ від діяльності підприємства був максимальним, а загальні витрати на ресурси $C(u)$ – мінімальні.

Таким чином, отримаємо наступну математичну модель задачі

$$\max P(u) = \sum_{t=0}^{t_k} c^T(t)x(t), \quad (1)$$

$$\min C(u) = \sum_{t \in T} \sum_{i=1}^m d_i(t) \sum_{s=1}^r g_{is}(t) u_s(t), \quad (2)$$

$$x(t+1) = A(t)x(t) + B(t)u(t), \quad (3)$$

$$x(0) = x_0, \quad (4)$$

$$\sum_{t \in T} \sum_{s=1}^r g_{is}(t) \cdot u_s(t) \leq b_i \quad i = \overline{1, m}. \quad (5)$$

$$\underline{u}(t) \leq u(t) \leq \bar{u}(t) \quad t \in T. \quad (6)$$

Введемо фундаментальну матрицю $F(t, \tau)$ і застосуємо формулу Коші $x(t) = F(t, -1)x_0 + \sum_{\tau=-1}^{t-1} F(t, \tau)B(\tau)u(\tau)$, яка дозволяє із (1) та (3) вилучити змінні $x(0), x(1), \dots, x(t_k)$.

Позначимо $J_1(u) = P(u)$ та $J_2(u) = -C(u)$, тоді отримаємо статичну двокритеріальну задачу лінійного програмування

$$\max \left\{ \begin{array}{l} J_1(u) \\ J_2(u) \end{array} \right\}, \quad \bar{A}u \leq b, \quad \underline{u} \leq u \leq \bar{u} \quad (7)$$

відносно змінних $u_s(t), t \in T, s = \overline{1, r}$, кількість яких дорівнює $r \cdot t_k$.

Тут $J_1(u) = D_1 u, J_2(u) = D_2 u$, де D_1 та D_2 , вектор-рядки розміром $1 \times r \cdot t_k$.

Хай U – множина допустимих розв'язків, $U \subset E^{r_k}$, що задовольняють співвідношенням (5),(6), $J = (J_1, J_2)$ – векторний критерій, а $P_j(u)$ оптимальна за Парето множина. Тоді задачу (7) двокритеріальної оптимізації можна записати в наступному виді: по заданій допустимій множині U побудувати множину $P_j(u)$.

Потрібно відмітити, що допустима множина $U \in$ поліедричною, а в силу (6) – обмеженою. Отже, вона буде опуклим многогранником зі скінченною кількістю вершин.

На теперішній час розроблена достатньо велика кількість різних методів виділення множини ефективних рішень, переважна більшість яких ґрунтується на тих або інших умовах оптимальності [2, с. 112-134; 3, с. 65-124; 4, с. 281-284]. Частіше всього застосовуються необхідні умови, які складаються в тім, що якщо точка U^* ефективна, то вона являється розв'язком задачі мінімізації числової функції спеціального виду при належним чином заданих значеннях параметрів, що входять в цю функцію. Отже, задача виділення всіх ефективних розв'язків зводиться до відповідної скалярної параметричної задачі математичного програмування, яка використовує двоїсті оцінки.

Двоїсті оцінки знаходять застосування при розробці економічного механізму для реалізації оптимального плану. Часто вони інтерпретуються як нормативи ефективності використання різних ресурсів.

Якщо ефективна точка оптимальна в скаляризованій задачі, то асоційовані з нею двоїсті оцінки при природних припущеннях можуть бути отримані із тієї ж задачі незалежно від конкретного виду функції згортки. Ці оцінки є розв'язками деяких багатокритеріальних задач.

Для лінійних задач векторної оптимізації метод лінійної згортки дозволяє точно побудувати множину ефективних точок [5, с. 52]. Він зводить задачу (7) до однокритеріальної задачі виду

$$\max_{u \in U} (\mu_1 J_1(u) + \mu_2 J_2(u)), \mu_1, \mu_2 > 0; \mu_1 + \mu_2 = 1.$$

Крок перебору значень компонент вектора $\mu = (\mu_1; \mu_2)$ може уточнюватись на ділянках локалізації вершин ефективної множини. Ці ділянки локалізації, як з'ясувалось в процесі досліджень, відповідають різним значенням двоїстих оцінок. Тому залишається питання про вибір кращого кроку перебору значень компонент вектора $\mu = (\mu_1; \mu_2)$ так, щоб не залишити поза увагою деякі ділянки локалізації вершин, відкритими.

Пропонується метод, в основу якого покладемо наступне:

- допустима множина задачі (7) є опуклим, замкнутим многогранником;

- ефективна множина в лінійних моделях є частина допустимої множини и складається з обмеженої кількості попарно суміжних граней;

- двоїсті оцінки для будь якого ефективного значення в просторі критеріїв $f^* = Du^*$ можуть бути отримані шляхом розв'язку допоміжної задачі симплекс-методом;

- ефективна множина складається з ефективних вершин та всіх точок, які належать до лінійних оболонок суміжних вершин;

- кількість обмежень в лінійній задачі (7) скінчена, тому скінчена кількість граней допустимої множини та ефективної множини, що дає можливість перебрати усі вершини. Останній факт дає обґрунтування скінченності метода пошуку всіх ефективних точок.

Розглянемо не тільки двоїсті оцінки μ_1, μ_2 критеріїв, а і двоїсті оцінки обмежень $\lambda = (\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_m)$. Вони повинні задовольняти [4, с. 274] співвідношенням: $\mu \geq 0, \lambda \geq 0, \lambda \cdot b > 0, \mu D - \lambda \bar{A} \leq 0$.

Двоїсті оцінки визначаються з точністю до спільного для μ і λ коефіцієнта пропорційності.

Для знаходження першої ефективної вершини візьмемо будь який критерій, наприклад, перший. Для нього розв'яжемо наступну однокритеріальну задачу оптимізації:

$$Du \rightarrow \max, \bar{A}u \leq b, \underline{u} \leq u \leq \bar{u}.$$

Розв'язком цієї задачі буде або єдина точка u^* , або множина точок, опукла оболонка яких буде множиною максимуму першого

критерію на допустимій множині задачі (7). Ці точки формують чергу в алгоритмі. Аналогічно розглядаються всі інші критерії. Отримані точки також додаються в чергу.

Рішенням однокритеріальної задачі лінійного програмування

$$\mu Du \rightarrow \max, \bar{A}u \leq b, \underline{u} \leq u \leq \bar{u} \quad (8)$$

буде множина точок грани U , яка будується відповідним лінійним обмеженням.

Якщо у ефективній вершині кількість активних граней більше, ніж одна, відповідні групи двоїстих оцінок отримаємо із симплекс-таблиці.

Для кожного отриманого набору двоїстих оцінок μ розв'язуємо скаляризовану задачу $\mu Du \rightarrow \max$ при обмеженнях задачі (8).

Кожна з цих задач буде мати множину розв'язків, відповідних обмеженню, яке його породило. Кількість розв'язуваних задач співпадає з кількістю елементів в черзі. Алгоритм є скінченим тому, що черга вершин скінченна.

Після виявлення всіх ефективних вершин в силу зв'язності ефективної множини можемо побудувати межу Парето, з'єднуючи суміжні вершини.

Запропонований алгоритм був апробований для розв'язування декількох тестових задач різної складності.

Висновки. Запропонований підхід може бути застосований і для задачі виробничого планування, коли час змінюється неперервно, а також для випадку, коли кількість критеріїв перевищує два.

Література:

1. Колемаев В. А. Математическая экономика. Учеб. для студ. вузов, обуч. по экон. спец. – 3-е стереотип. изд. / В. А. Колемаев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 399 с.
2. Панюков А. В. Математическое моделирование экономических процессов: Учеб. пособие / А. В. Панюков. – М.: Кн. дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – 192 с.
3. Подиновский В. В. Парето-оптимальное решение многокритериальных задач / В. В. Подиновский, В. Д. Ногин. – М.: Наука, 1982. – 254 с.
4. Полищук Л. И. Анализ многокритериальных экономических моделей. – Новосибирск: Наука, 1989. – 352 с.
5. Черноуцкий И. Г. Методы оптимизации и принятия решений. – СПб.: Лань, 2001. – 255 с.

А.О. Тарасов

*студент магістатури економіко-правового факультету
Одеського національного університету імені І.І.Мечникова, спеціальність
«Економіка»*

*Науковий керівник: к. ф.-м. н., доцент, доцент кафедри економічної
кібернетики та інформаційних технологій Одеського національного
університету імені І.І. Мечникова В. М. Любота*

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ІТ-ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В АВТОМАТИЗОВАНІЙ СИСТЕМІ E-COMERS

Сьогодні кожне підприємство прагне максимізації прибутку з мінімальними витратами часу, засобів, використовуваних ресурсів. ІТ технології, що постійно розвиваються, вимагають від бізнесу все більших витрат на автоматизацію і впровадження інноваційних підходів до рішення поточних операційних завдань.

У таких умовах, підприємства стикаються із складністю вибору оптимального шляху впровадження інформаційних технологій в діяльність підприємства. З метою економії грошових коштів на дрібних підприємствах вигідним є використання зовнішньої ІТ-служби для автоматизації чим витратити грошові кошти на підтримку свого ІТ-відділу. Великим підприємствам навпаки вигідна наявність свого ІТ-відділу, який зможе в режимі онлайн виправляти усі поточні помилки. У великих виробничих підприємствах оптимізація портфеля ІТ-рішень може бути підтримана внутрішнім бенчмаркінгом – порівнянням витрат в різних філіях, що застосовують різні ІТ-рішення. Це дозволяє приймати управлінські рішення на підставі точних даних, а не прогнозних оцінок. Для принципово нових в цій організації ІТ-рішень схожу роль грають дані пілотних проектів в масштабі однієї з філій [1].

Розвиток Web-технологій відкриває перед бізнесом все нові можливості: фірми нарешті змогли зробити додатки оперативно доступними для своїх партнерів. Стали розвиватися технології електронної комерції як між бізнес-структурами (вони отримали назву B2B4-комерції), так і між бізнес-структурами і масовим споживачем (B2C5) [2].

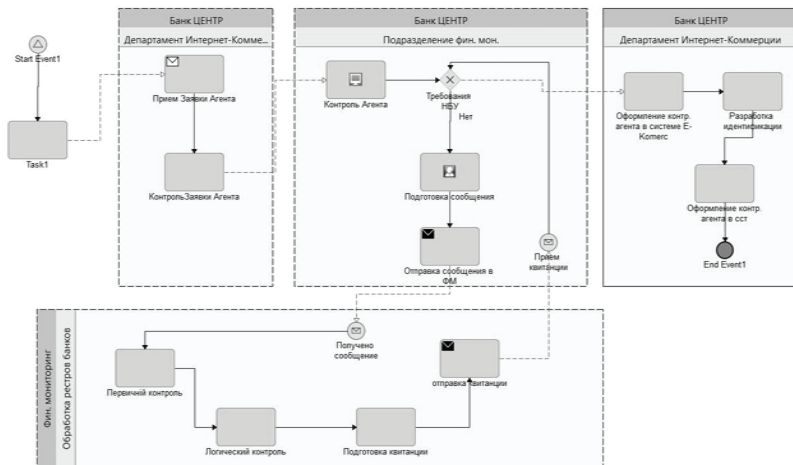


Рис. 1. Бізнес-процес відкриття нового агента банку в автоматизованій системі «E-comers»

Джерело: Розроблено автором у програмі ARIS

Для роботи з агентськими схемами з агентами банку, необхідно розробити методологію ідентифікації агента, що можливо завдяки використанню сучасних ІТ технологій. Програма ARIS дозволяє однозначно сформувати ім'я агента і організувати роботу по обробці «електронних реєстрів», які формують агенти після виконання електронних транзакцій. Ця ідентифікація дозволяє прописати процес виконання регламентних робіт. При ідентифікації, для виконання різних робіт з оброблення електронних реєстрів агентів, є можливість, завантаження електронного образу договору, всіх умов роботи за цим договором. Даний підхід дозволяє виділити основні характеристики, що впливають на функціонування бізнес-процесу, визначити «вузькі місця» і ефективність роботи бізнес-процесу.

Література:

1. Скрипкин К. Оптимизация затрат на ИТ-сервисы / К. Скрипкин // Директор информационной службы. – 2006. – № 5. – С. 21–25.
2. Коржев В. Компьютерные сделки и электронный оборот юридических документов / В. Коржев // Бизнес в Интернете. – 2017. – № 3. – С. 37–41.

А. В. Тюрин

*д. ф.-м. н., профессор, заведующий кафедрой экономической кибернетики
и информационных технологий Одесского национального университета
имени И.И. Мечникова*

МОДЕЛИРОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ТРЕХМЕРНЫХ СТРУКТУР В КРИСТАЛЛАХ С ПОМОЩЬЮ СВЕТОВОГО ПОЛЯ

Проблема разработки оптических методов создания регулярных трехмерных структур из наноразмерных объектов (носителей информации) в конденсированных средах и управления их свойствами, структурой и топологией является актуальной для потребностей информационных технологий. Оптический способ важен и перспективен, так как очень многие материалы хорошо откликаются на фотовоздействие. В связи с этим достаточно большой интерес представляет проблема создания нанообъектов в таких материалах, как аддитивно окрашенные щелочно-галоидные кристаллы (АОЩГК), содержащих F-центры оптическими методами. Преимущества этих сред перед остальными следующие. Прежде всего, формируемые под действием света нанообъекты весьма разнообразны по своим свойствам, что дает возможность создавать нанообъекты с довольно обширным спектром свойств. Помимо этого, пространственное распределение квазиметаллических X-центров (носителей информации), созданных в объеме АОЩГК в результате F-X преобразования центров окраски под действием интерференционного светового поля (ИСП) полностью отображает пространственную структуру ИСП [1]. Тем самым появляется возможность управлять пространственной структурой из X-центров в объеме АОЩГК путем изменения конфигурации интерференционного светового поля, формирующей данную структуру.

Сложность изучения механизма фототермического F-X преобразования центров окраски, стимулированное ИСП в АОЩГК заключается в том, что если в однородном световом поле коагуляция F-центров в X-центры происходит лишь за счет фотодиффузии

центров окраски, то в ИСП возникают локальные электрические поля, которые приводят также и к дрейфу центров окраски [2], что существенным образом изменяет процесс фототермического F-X преобразования центров окраски под действием ИСП по сравнению с однородным световым полем [3].

До настоящего времени механизм F-X преобразования центров окраски под действием ИСП в АОЩГК не изучался. Детальное изучение такого сложного механизма преобразования центров окраски требует не только экспериментального изучения, но и теоретического обоснования, который из-за сложности процесса существенно затруднен. Поэтому в настоящей работе для объяснения экспериментальных результатов фототермического F-X преобразования центров окраски под действием ИСП в АОЩГК мы использовали компьютерное моделирование этого процесса. Поскольку ранее [4] нами была показана полезность численного моделирования для изучения данных явлений, в данной работе мы продолжили развитие этого метода.

Компьютерное моделирование предполагает следующие модельные представления. Плоскопараллельную пластинку АОЩГК, содержащую только F-центры помещают в ИСП интенсивность света I , в котором изменяется лишь вдоль координаты x по закону

$$I = \frac{I_0}{2}(1 + \cos(kx)) , \quad (1)$$

где $k = \frac{2\pi}{d}$, d – период ИСП, I_0 – максимальная интенсивность света в ИСП.

Ребра пластинки АОЩГК располагаются вдоль координатных осей Ox , Oy и Oz . Толщина пластинки вдоль оси Oy и ее коэффициент поглощения настолько малы, что интенсивность света в объеме пластинки АОЩГК определяется формулой (1). Под действием света происходит высвобождение электронов из F-центров в зону проводимости АОЩГК. Процесс фотовозбуждения F-центров с высвобождением электронов является двухступенчатым и может

быть промоделирован следующими дифференциальными уравнениями:

$$\frac{dn}{dt} = \alpha^* N^* - \gamma_h n(n + n_i) - \frac{dn_i}{dt}, \quad (2)$$

$$\frac{dN^*}{dt} = \delta I(N - N^* - n_i - n) - N^*(\gamma_h^* + \alpha^*), \quad (3)$$

$$\frac{dn_i}{dt} = \gamma_i n(N_i - n_i) - \alpha_i n_i. \quad (4)$$

Здесь n, N, N^*, N_i, n_i – соответственно концентрации свободных электронов, F-центров, F*-центров, ловушек для свободных электронов и захваченных на них электронов; α^*, γ_h^* – вероятности термической ионизации и рекомбинации F*-центра, γ_h – вероятность рекомбинации электрона со свободной анионной вакансией, γ_i и α_i – вероятности захвата свободного электрона ловушкой и термического возбуждения его обратно в зону проводимости, δ – сечение захвата фотона F-центром, I – интенсивность возбуждающего света.

Высвободившиеся после фотовозбуждения F-центров электроны и анионные вакансии диффундируют из освещенных в неосвещенные области ИСП. Из за различия коэффициентов диффузии у электронов D_n и анионных вакансий D_h между максимально и минимально освещенными областями ИСП возникают локальные электрические поля, максимальная величина напряженности E в которых определяется выражением:

$$E = \frac{kT}{\ell} \cdot \frac{D_n - D_h}{n_0 D_n + p_0 D_h} \cdot \frac{dn}{dx}$$

Здесь n_0 и p_0 – концентрации электронов и анионных вакансий в отсутствие освещения, ℓ – расстояние между максимумами и минимумами интенсивности света в ИСП.

Для проверки модели была построена компьютерная симуляция. Моделирование производилось в среде DELPHY методом Монте-Карло. Моделировались пространственное распределение

фотоЭДС Дембера, его динамика изменения в процессе перераспределения квазиметаллических центров и промежуточных продуктов их синтеза по объему кристалла в зависимости от пространственной частоты ИСП, температуры кристалла и др. внешних параметров (рис.1).

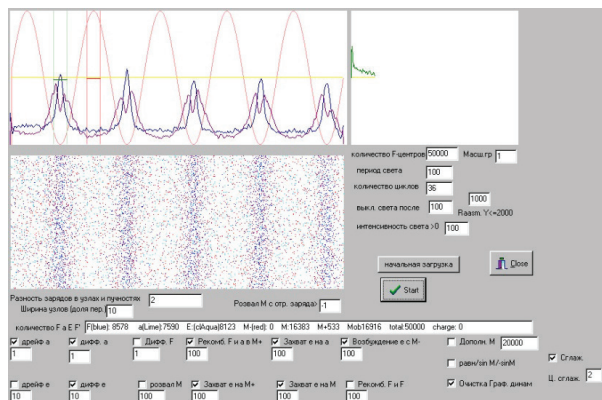


Рис. 1. Общий вид интерфейса программы

Слева сверху – пространственное распределение света (красный), F-центров (синий) и агрегатных центров (пурпурный) вдоль координаты x в кристалле.

Справа сверху – кинетики изменения модуляции концентрации агрегатных центров между максимумами и минимумами ИСП (зеленый) (места срезов показаны слева вертикальными линиями). Слева внизу – двумерный срез распределения F-центров, агрегатных центров, α -центров (F-центры, лишенные электрона), электронов.

При моделировании была поставлена и решена задача, воспроизвести наблюдаемые экспериментально факты: S-образное нарастание дифракционной эффективности, формируемой пространственно периодической структуры из наночетров и пороговый характер ее формирования; практически полное перемещение X-центров из областей максимумов освещенности в области минимумов; исполь-

зование подвижных световых структур для перемещения наночастиц по кристаллу и определить условия их проявления.

Описанные выше методы управления пространственным распределением X-центров в АОЩГК посредством ИСП опробованы в голографической практике, подтверждены результатами моделирования и могут послужить прообразом для разработки методов создания объемных структур из наночастиц продуктов фотолиза в объеме кристалла. Поскольку они носят общий характер, то могут быть использованы в отношении других фотопроводящих фотохромных материалов.

Так как наночастицы концентрируются в минимумах интенсивности ИСП, то очень перспективно применение сингулярных пучков (оптических вихрей) поскольку в точке сингулярности амплитуда светового поля достигает абсолютного нуля. Такие пучки можно использовать для регистрации и воспроизведения оптической информации на принципиально новой основе [5].

Литература:

1. Белоус В. М. Определение амплитудной и фазовой модуляции в процессе трехмерной голографической записи / В. М. Белоус, В. Е. Мандель, А. Ю. Попов, А. В. Тюрин // Оптика и спектроскопия. – 1994. – Т.76, №1. – С.105-108.
2. Vladimirov D.A. Photothermal conversion of F-centers in additively coloured potassium chloride crystals with cationic and anionic impurities / D.A. Vladimirov, V.E. Mandel, A.Yu. Popov, A.V. Tyurin // Ukr. J. Phys. Opt. – 2004. – Vol. 5, № 4. – P. 131-135.
3. Popov A. Yu. 3-D structures from nanoparticles formation by light-gradient method. / A. Yu. Popov, A. V. Tyurin, V.A. Smytyna, V.S. Grinevch // Advances in applied physics & material science APMAS 2011, 12-15 May 2011, Turkey, Antalya, book of abstracts, V.2, P.445.
4. Попов А. Ю. Компьютерное моделирование фотоиндуцированной диффузионно-дрейфовой неустойчивости в пространственно-периодических световых полях. / А. Ю. Попов, А. В. Тюрин, Д. А. Владимиров // Вісник Черкаського університету, Сер. фіз.-мат. науки. – 2003. – Вип. 53. – С.122-131.
5. Попов А. Ю. Використання сингулярних оптичних пучків для кодування та захисту інформації / А. Ю. Попов, А. Я. Бешкаев, А. В. Тюрин // V International Conference on Optoelectronic Information Technologies PHOTONICS-ODS 2010, abstracts, p. 36 (231).

В. О. Шутенко

*студент магістатури економіко-правового факультету
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова,
спеціальність «Економіка»*

*Науковий керівник: ст. викладач кафедри економічної кібернетики та
інформаційних технологій Одеського національного університету
імені І.І. Мечникова О. С. Максимов*

ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ GRC (GOVERNANCE, RISK MANAGEMENT AND COMPLIANCE) В УПРАВЛІННІ ЗАХИСТОМ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Інтенсивний розвиток засобів обчислювальної техніки відкрив великі можливості по автоматизації розумової праці і привів до виникнення принципово нових інформаційних технологій. Окрім істотних позитивних сторін, впровадження сучасних інформаційних технологій має також і негативний характер.

З кожним роком все більш поширюється знищення або розголушування певної частини конфіденційної інформації підприємств, також поширюються методи дезорганізації процесів її обробки і передачі в системах, які беруть участь в процесах автоматизованої інформаційної взаємодії.

Основними групами чинників, які сприяють поширенню комп'ютерних злочинів є: економічні, технічні і правові чинники. До першої групи слід віднести впровадження ринкових стосунків, зміну форм власності, відмова від державного регулювання в економіці, розвиток нової сфери підприємницької діяльності – інформаційного бізнесу та ін.

До другої групи відносять зростання використовуваних персональних комп'ютерів, розвиток комп'ютерних систем і комунікацій, доступність широкого спектру програмних продуктів і тому подібне.

Самостійну групу утворюють правові питання. Це пояснюється головним чином не опрацьованістю багатьох юридичних аспектів про можливість функціонування інформації в якості специфічного

товару і ресурсу, авторського права на програмні продукти, а також отримане велике поширення «комп'ютерне піратство» [1].

Актуальність теми доповіді обумовлена тим, що в сучасному бізнесу необхідна ефективна система захисту економічної інформації.

Стеганографія – це наука, що вивчає методи організації передачі інформації, які приховують сам факт передачі повідомлень [1].

Стегосистема – це сукупність способів і методів, які використовуються для формування прихованого каналу передачі інформації. Може бути з відкритим і закритим ключем [1].

Слід відмітити, що у стегосистемі з секретним ключем використовується один ключ, який повинен бути визначений до початку обміну секретними повідомленнями або переданий по захищеному каналу. А у стегосистемі з відкритим ключем використовуються різні ключі, які відрізняються тим, що за допомогою обчислень неможливо вивести один ключ з іншого [2].

На сучасному етапі розвитку інформаційних технологій, а саме технологій захисту даних, останій час частіше стали використовувати контейнерну технологію. Контейнер – це об'єкт, в якому приховують секретну інформацію [1]. Існує декілька видів «контейнерів», найбільш відомими є [2]: порожній контейнер – контейнер без вбудованих повідомлень; заповнений контейнер (стегоконтейнер) – контейнер, який містить вбудовану інформацію.

Системи GRC (Governance, Risk and Compliance) з кожним роком все більш застосовуються. Проте, описи невичерпних можливостей конфігурації і унікальності кожного впровадження цієї технології часто залишають суперечливе враження [4]. Системи класу GRC дають можливість компаніям реалізувати комплексний підхід до концепції GRC, дозволяючи вирішувати наступні завдання: чітко структурувати, автоматизувати і підвищувати ефективність бізнес-процесів; забезпечувати централізоване зберігання і доступ до інформації; формувати детальну і агреговану звітність; управляти правами доступу користувачів; автоматизувати розрахункові моделі; знижувати витрати на підтримку бізнес-процесів [3]. GRC–

системи, націлені на автоматизацію і підвищення ефективності відразу декількох бізнес-процесів або напрямів діяльності компанії, прийнято називати інтегрованими [3]. Впровадження інтегрованих GRC-систем – досить трудомісткий і тривалий процес, проте, більш ніж в 70% випадків результати, отримані від впровадження GRC-систем, повністю відповідають очікуванням бізнес-замовника, а в деяких випадках навіть перевищують їх [3].

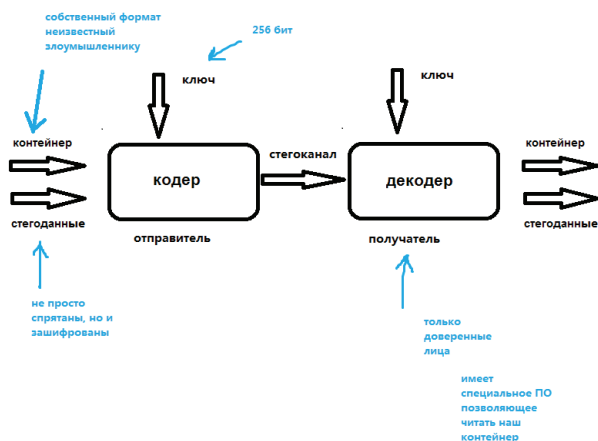


Рис.1. Модель розробленої стегосистеми

Джерело: розроблено автором

У своїй роботі ми створювали свій власний контейнер (і формат для нього, а саме – .mash) і спеціальне програмне забезпечення для відкриття цього формату, яке буде в доступі у довірених осіб. Довірених осіб ми додаватимо в систему за допомогою їх електронних сертифікатів і відкритих ключів.

Таким чином, працюючи в максимально агресивному середовищі, коли зловмисник знає якими методами ми шифруємо і де саме передаємо інформацію, ми зможемо по максимуму захистити передану інформацію за допомогою особистого контейнера і вже давно відомих методів шифрування даних.

Література:

1. Грибунин В. Г. Цифровая стеганография / В. Г. Грибунин, И. Н. Оков, И. В. Туринцев. – М: Солон-Пресс, 2011. – 272 с.
2. Ленков С. В. Методы и средства защиты информации / С. В. Ленков, Д. А. Перегудов, В. А. Хорошко. – К: Арий, 2008.
3. Фетисова Ю. К. Концепция «Governance, Risk, Compliance» (GRS): сущность, задачи, реализация // Молодой ученый. – 2018. – № 22. – С. 448-450.
4. Щеглов А. Ю. Захист комп'ютерної інформації від несанкціонованого доступу / А. Ю. Щеглов. – СПб: Наука і техніка, 2014. – 384 с.

Розділ 3

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АУДИТУ, АНАЛІЗУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ: ЕВОЛЮЦІЯ, СУЧАСНІСТЬ, ПЕРСПЕКТИВИ

Р. Ф. Бруханський

*д. е. н., професор, завідувач кафедри обліку та економіко-правового
забезпечення агропромислового бізнесу Тернопільського національного
економічного університету*

ГЕНЕРУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ НА ОСНОВІ СТРАТЕГІЧНО ОРІЄНТОВАНОЇ СИСТЕМИ ОБЛІКУ

Необхідність формування системи управління вартістю на основі стратегічно орієнтованої системи обліку, як і концептуальної ідентифікації стратегічного обліку загалом, презентована переважно прогресивною частиною науковців (М. Бромвіч, В. Говіндараджан, С.Ф. Голов, Т.О. Графова, З.В. Гуцайлюк, О.М. Євстафєва, В.М. Жук, В.А. Залевський, Л.А. Зімакова, З.Ф. Канурная, В.Е. Керімов, Г.Г. Кірейцев, М.В. Корягін, І.І. Криштопа, Г.Є. Крохічева, О.В. Кузнецова, І.Д. Лазаришина, С.Ф. Легенчук, А.А. Пилипенко, М.С. Пушкар, Б. Райан, С.П. Суворова, В.І. Ткач, З.В. Удалова, К. Уорд, І.І. Хахонова, Н.Н. Хахонова, А.В. Шайкан, М.В. Шумейко, Дж. Шанк та інші). Представники цього підходу вважають, що діюча модель побудови обліково-аналітичних систем, яка використовується у більшості вітчизняних і зарубіжних підприємств, не відповідає сучасним потребам менеджменту, зокрема, оцінка вартості підприємства на певну дату є статичною, вона не відображає її реальний стан у теперішній момент, не дозволяє прослідкувати створення вартості в процесі використання й управління власністю. Відповідно облікова інформація, що наводиться у публічній звітності, повною мірою не відображає вартості підприємства через специфіку облікового інструментарію, на основі якого формуються показники бухгалтерської звітності.

Звітна інформація формується з відставанням від поточної ситуації, інформація про яку необхідна для ефективного управління факторами генерування чи руйнування вартості підприємства. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є розробка і впровадження системи стратегічного обліку, яка відображає та надає інформацію менеджменту не лише про стандартні облікові об'єкти (основні засоби, виробничі запаси тощо), а й про інші фактори, які впливають на створення чи руйнування вартості підприємства (наприклад, інтелектуальний і екологічний капітал) у режимі реального часу, що дозволяє приймати ефективні стратегічні рішення.

Оскільки для прийняття стратегічних управлінських рішень доцільним є використання показників, що впливають на вартість капіталу, логічно для управління вартістю капіталу використовувати стратегічний облік на основі побудови системи стратегічних балансів. Виникнення потреби в удосконаленні системи обліково-аналітичного забезпечення менеджменту підприємств зумовлена появою новітніх концепцій управління, орієнтованих на створення вартості, та концепції вартісно-орієнтованого менеджменту (Value-based management). Така система має і забезпечувати процес формування та реалізації стратегії, і дозволяти проводити контроль і аналіз ефективності її виконання.

На думку більшості вчених (В. Говіндараджан, Т.О. Графова, В.М. Жук, М.В. Корягін, І.І. Криштопа, С.Ф. Легенчук, А.А. Пилипенко, М.С. Палюх, Б. Райан, В.І. Ткач, К. Уорд, А.В. Шайкан, Дж. Шанк та інші) основною метою стратегічного обліку є забезпечення переваг перед конкурентами і в підсумку підвищення ринкової і справедливої вартості підприємства. Подібного підходу дотримується група науковців (Я.Д. Крупка, Д.С. Лозовицький, М.С. Пушкар, М.Т. Щирба та ін.), які вважають, що стратегічно орієнтована система обліку може бути визнана як інформаційна система, спрямована на створення вартості та досягнення стратегічних цілей підприємства [4, с. 184].

Однак, у даному випадку обліковій системі підприємств імплементується здатність створення його вартості, що є, на нашу думку, помилковим.

Вважаємо, що облік забезпечує інформаційний супровід вартісно-орієнтованого менеджменту, спрямованого на управління вартістю. Відповідно облікова система підприємства не є одним із драйверів створення і руйнування вартості, вона виступає лише засобом їхньої ідентифікації та формування інформації про них для підвищення рівня ефективності управління вартістю.

Дискусійним серед науковців залишається питання щодо необхідності формування облікових показників про результати «майбутньої» діяльності підприємства. Сучасна адаптивна система обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту підприємств, використовуючи переважно наявну інформацію фінансового й управлінського обліку, повинна розглядати таку інформацію під принципово іншим кутом сприйняття, ніж це прийнято за традиційними ретроспективними підходами до побудови облікових систем.

Менеджмент сучасного підприємства не зацікавлений у гromіздкому масиві всеохоплюючої облікової інформації, яка характеризується здебільшого ретроспективним змістом. Така інформація свідчить про наростання явища ентропії облікової системи, що передбачає наближення до стану невизначеності з боку користувачів облікової інформації в процесі прийняття управлінських рішень. Точна й детальна інформація про минулі результати діяльності не задовольняє повною мірою зростаючих вимог сучасного менеджменту та не дозволяє створити належні передумови для підвищення його ефективності.

У сучасній обліковій практиці виникла проблема невідповідності запитів внутрішніх і зовнішніх користувачів та змісту показників бухгалтерської звітності, що надається їм для прийняття рішень. Користувачам, окрім ретроспективної облікової інформації, також потрібна інформація прогностичного та ймовірнісного характеру, яка б дозволила виявити тенденції функціонування підприємства та сформулювати бачення у інвесторів капіталу щодо перспектив здійснення інвестицій, надання в користування позикових коштів тощо.

В умовах динамічного бізнесу ХХІ століття, як би парадоксально це не звучало для консерваторів, інвестора як зовнішнього споживача фінансової звітності підприємства більше цікавить питання прибутковості діяльності та фінансової стабільності в майбутньому періоді (у якому «працюватимуть» його інвестовані кошти), а не те, що є чи було «станом на ...».

Традиційний бухгалтерський облік, на жаль, здатен відобразити лише «картину» минулого, але жодним чином не майбутнього. Таким чином, потреба у прогностичній обліковій інформації буде зростати.

На нашу думку, одним із найбільш ефективних шляхів вирішення проблеми «ретроспективності» бухгалтерського обліку, яку виділяє група дослідників (І.І. Криштопа [1, с. 231], П.О. Куцик [2, с. 107], С.Ф. Легенчук [3, с. 203] та інші), є генерування прогностичної (гіпотетичної) облікової інформації на основі використання інструментів стратегічного обліку.

Використання в обліковій системі інформації прогностичного (імовірнісного) характеру повинно передбачати не лише формування прогностичної фінансової і управлінської звітності для внутрішніх і зовнішніх користувачів (акціонерів, інвесторів, партнерів, рейтингових агентств), одержаної шляхом застосування методик, подібних до оцінки інвестиційних проєктів. Прогнозна інформація повинна формуватись і шляхом використання нетрадиційних методів обліку, побудованих на основі врахування імовірнісних показників. Отже, відправною точкою прогнозування облікових показників має бути не відповідний показник попереднього періоду, а порядок облікового відображення господарських операцій, на основі яких сформовано цей показник.

Література:

1. Криштопа І. І. Бухгалтерський облік в системі стратегічного управління підприємством / І. І. Криштопа // Економічні науки. – 2012. – Вип. 9(34), ч. 2. – С. 223-231.
2. Куцик П. О. Прогнозна фінансова звітність: проблемні аспекти і перспективи використання підприємствами / П. О. Куцик // International scientific journal. – 2015. – № 9. – С. 101-108.

3. Легенчук С. Ф. Багатоваріантність в бухгалтерському обліку: історико-теоретичні аспекти / С. Ф. Легенчук. – Житомир: ЖДТУ, 2017. – 204 с.
4. Сучасні проблеми обліку: монографія / За ред. д.е.н., проф. М. С. Пушкаря. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – 268 с.

Д. О. Гузь

к. е. н., викладач кафедри обліку і оподаткування Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Г. В. Бусласва

ст. викладач кафедри обліку і оподаткування Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

ОЦІНКА ПОТОЧНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ

Туристична сфера України розвивається в умовах нестабільності національної економіки. Вітчизняні туристичні підприємства з метою адаптації до постійного негативного впливу ризиків зовнішнього середовища та забезпечення стабільного функціонування повинні формувати ефективну стратегію стійкого економічного розвитку. Однак, формування такої стратегії можливе лише за умови всебічної оцінки їх наявного розвитку в сучасних умовах під впливом дії факторів зовнішнього середовища. Метою даної оцінки виступає виявлення сильних та слабких сторін діяльності туристичного підприємства, які впливатимуть на визначення місії, цілей та завдань стратегії стійкого економічного розвитку. Така стратегія дозволить туристичному підприємству досягти значних конкурентних переваг та зміцнити позиції на ринку в умовах мінливого розвитку економіки України.

Дослідженню показників оцінки стратегії розвитку підприємства присвячені праці таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як: Л.П. Артеменко, А.І. Бланк, Р. Демиденко, В.В. Ковальов, О.Р. Кривицька, С.А. Липовицька, В.В. Сабадаш, О.В. Гелюх, О.М. Синіговець та інші. Незважаючи на існуючі досягнення у цьому напрямку, питання обґрунтування системи показників оцінки стратегії розвитку залишається відкритим.

Розглянемо та проаналізуємо етапи оцінки стратегії розвитку підприємств туристичної сфери.

На першому етапі оцінки стратегії розвитку туристичного підприємства необхідно визначити декілька груп критеріїв оцінки. Враховуючи те, що основними характеристиками розвитку підприємства виступають якісні зміни в його діяльності та ефективна протидія ризикам, доцільним є визначення двох груп критеріїв оцінки стратегії, а саме: якісні зміни в діяльності підприємства; протидія ризикам зовнішнього середовища.

На другому етапі оцінки стратегії розвитку підприємства необхідно визначити критерії оцінки в кожній групі.

До першої групи слід віднести такий критерій, як економічна ефективність діяльності підприємства.

До другої групи слід віднести в якості критеріїв стійкість до фінансових та комерційних ризиків. Серед економічних ризиків, слід розглянути саме фінансові та комерційні ризики. Адже, в результаті впливу фінансових ризиків на діяльність підприємства знижується стан його фінансової стійкості, а як наслідок і рівень його платоспроможності. Серед комерційних ризиків найбільш актуальним та небезпечним виступає негативний вплив жорсткої конкуренції. Враховуючи те, що діяльність туристичних підприємств характеризується низьким рівнем фінансової забезпеченості та жорсткою конкуренцією з боку великих підприємств галузі, фінансові та комерційні ризики представляють собою найбільшу загрозу стійкому розвитку туристичних підприємств [2, с. 43].

На третьому етапі оцінки стратегії розвитку підприємств туристичної сфери необхідно оцінити показники за обраними критеріями (табл. 1).

Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства. Дослідження рентабельності діяльності підприємства є важливим напрямом фінансової діагностики. Результати досліджень дають відповіді на безліч питань, пов'язаних із фінансовими та управлінськими рішеннями, що є основою підвищення конкурентоспроможності підприємства [1, с. 217].

Показники оцінки критеріїв розвитку

Групи критеріїв			
Перша група – якісні зміни		Друга група – протидія ризикам	
Критерії			
Економічна ефективність діяльності		Стійкість до фінансових та комерційних ризиків	
Показники оцінки критеріїв			
Рівень рентабельності	Норма прибутку	Коефіцієнт автономії	Частка ринку підприємства за обсягом продажу

Рівень рентабельності в цілому по підприємству характеризує ефективність лише спожитих виробничих ресурсів і не відображує ефективності використання всіх авансованих витрат, що акумулюються у вигляді застосовуваних основних і оборотних фондів. Тому для визначення ефективності використання виробничих фондів розраховують показник норми прибутку. Прибуток є важливим показником ефективної діяльності суб'єктів господарювання. Проте абсолютний розмір прибутку не показує рівень ефективності, якість роботи суб'єкта підприємництва. Тому для того, щоб точно визначити рівень ефективності господарської діяльності підприємства, використовують відносний показник прибутку, що виражається у відсотках і називається нормою прибутку.

Умовою та гарантією виживання й розвитку будь-якого підприємства є його фінансова стабільність. Якщо підприємство фінансово стійке, воно здатне своєчасно реагувати на несподівані зміни ринкового середовища. Показник фінансової автономії виступає одним з найбільш важливих коефіцієнтів фінансової стійкості. Він дорівнює співвідношенню власного капіталу компанії до всіх фінансових ресурсів [3, с. 95].

Індикатором потенційних переваг підприємства вважають частку ринку, яка йому належить. Збільшення частки ринку є основною метою більшості підприємств. За цим показником можливо дати оцінку рівню конкурентоспроможності підприємства з точки зору освоєного ним ринкового потенціалу. Як правило, зі зростанням ринкової частки позиція підприємства виглядає більш стійкою. Ринкова частка підприємства відображає найважливіші результати конкурентної боротьби, фіксує ступінь домінування підприємства на ринку, його можливості впливати на структуру та обсяги попиту та пропозиції, ціни та динаміку ринку в цілому.

Розрахунки показників повинні ґрунтуватись на дослідженні діяльності туристичних підприємств, з метою оцінки їхньої поточної стратегії розвитку та надання управлінських рекомендацій по її удосконаленню.

Враховуючи те, що на національному туристичному ринку серед його учасників переважають туристичні агенти, доцільно проаналізувати саме їх поточну стратегію розвитку. Так як, такі підприємства в переважній більшості виступають суб'єктами малого бізнесу та в значній мірі піддаються негативному впливу дестабілізуючих факторів зовнішнього середовища. Це пояснюється тим, що туристичні агентства порівняно з іншими учасниками туристичного ринку володіють незначними фінансовими, матеріально-технічними та кадровими ресурсами, а також займають мінімальну долю ринку.

Література:

1. Бланк І. А. Фінансова стратегія підприємства / І. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2006. – 520 с.
2. Гелюх О. В. Система збалансованих показників як інструмент оцінки розвитку диверсифікованих видів діяльності підприємства / О. В. Гелюх // Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. пр. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля. – 2011. – № 2(38). – С. 42–46.
3. Кривицька О. Р. Фінанси підприємств: підручник / О. Р. Кривицька. – К.: Основи, 2005. – 138 с.

В. С. Дога

*д. е. н., професор, науковий консультант відділу прогнозування і аналізу
Національного інституту економічних досліджень
Академії наук Молдови, Республіка Молдова*

М. М. Гоголь

*к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування Одеського
національного університету імені І.І. Мечникова*

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНОЇ КОМПАНІЇ

Розробка системи управлінського обліку підприємства безпосередньо залежить від його організаційної структури. Враховуючи специфіку діяльності вертикально-інтегрованих підприємств, а також їх ієрархічну розгалуженість вважаємо доцільним для них розробку інтегрованої системи управлінського обліку, що є продовженням бухгалтерського обліку та поєднанням маркетингових, комерційних, трансакційних та інших витрат в єдиній обліковій базі при формуванні звітності вищому керівництву чи керівникам підрозділів.

Тобто інтегрована система обліку поєднує в собі усі види обліку вертикально-інтегрованої компанії, а до її переваг можемо віднести:

- відсутність повторювання даних за господарськими операціями в різних системах обліку, що запобігає різній результативності однакових розрахункових показників;
- завдяки єдиній інформаційній базі облікової системи формується систематичність, достовірність, відповідність і порівняльність даних обліку;
- економія ресурсів на додаткових фахівцях з ведення однакових видів обліку по різних підрозділах ієрархії структури;
- оптимізація документообігу, формування єдиної за вимогами управлінської звітності.

Розглядаючи розробку проектної структури інтегрованого обліку необхідно звернути увагу на найпоширеніші підходи управління проектами, що дозволить обрати вірний напрямок подальшої

методології управління при формуванні умов інтегрованого обліку на вертикально-інтегрованих підприємствах Одеської області.

У світі існує немало підходів до управління проектами, деякі з них користуються попитом, а деякі навпаки зникають, так і не довівши свою ефективність. Розглянемо найпоширеніші з них:

1. На сьогодні є недостатньо відомим логіко – структурний підхід в управлінні проектами. Засновником даного підходу, наприкінці 60-х років, виступає Агентство Міжнародного розвитку США. Логіко-структурний підхід (ЛСП) є досить ефективним при плануванні проектів та управлінні ними, це є цілісна методологія, що включає сучасні методи та постійно їх корегує відповідно змін розвитку проекту. ЛСП виконується поетапно і включає такі етапів:

- аналіз зацікавлених сторін (ідентифікація фізичних осіб та організацій інтереси яких проект може зачепити);

- аналіз проблем (визначення причин виникнення, побудова дерева проблем);

- аналіз цілей (поєднання цілей в групи та визначення стратегії проекту);

- формування припущень і факторів ризику (визначення умов, що можуть впливати на реалізацію проекту, а контролю менеджменту проекту не піддаються);

- створення логіко – структурної схеми проекту (встановлення поступовості та взаємозв'язків між усіма етапами проекту, зазначення їх прогнозного часу виконання, розподіл обов'язків);

- вдосконалення розробки проекту (на основі логіко-структурної схеми можна проектувати подальшу вдосконалену структуру проекту);

- створення системи управління проектом (формується лише на початкових стадіях життєвого циклу проекту);

- план розрахункових витрат на реалізацію проекту (зазначення необхідних ресурсів, підготовка деталізованої структури витрат).

Логіко-структурний підхід широко використовується в розвинутих країнах світу.

2. Enterprise Project Structure (EPS) або як його інакше називають структурований перелік проектів, або проектна структура управління підприємством показує співвідношення та склад зв'язків проектів, що існують та діють на підприємстві.

Тобто будь – який проект вищого рівня певним чином реалізує проект нижчого рівня і навпаки, кожен проект нижчого рівня безпосередньо пов'язаний відносинами з проектами вищого рівня.

3. Процесо-орієнтований підхід розглядає розвиток і реалізацію проекту як одно форматного процесу (спланованого ланцюга дій). Сконцентрована увага на процесі дозволяє визначити необхідні ресурси для його реалізації, сформуванню напрямлення вдосконалення проекту, визначити необхідні для цього методи і підходи, скласти план перебудови проекту та впровадити його в життя.

4. Системний підхід, особливістю даного підходу є те, що після побудови структурної моделі проекту можна побудувати системну модель проекту. Такий підхід дозволяє формулювати задачу управління декількома проектами одночасно в рамках однієї організації, не залежно від того на якій стадії буде знаходитись кожен з проектів [1, с. 324].

Отже, розглянувши використання методології управління проектами потрібно відмітити, що її проявом в організації бізнесу стає процесний підхід. Процесний підхід в інтегрованій системі обліку – це методологія управління заснована на логічній організації цілісної сукупності бухгалтерських та управлінських дій без будь-яких структурних та субординаційних обмежень. Основними положеннями процесного підходу в системі інтегрованого бухгалтерського обліку для вертикально-інтегрованої компанії можна вважати:

- відмова від пріоритету структури в організації господарської діяльності, формуванні облікового апарату і мети системи обліку;

- систематична ідентифікація та управління використовуваними організацією процесами і перш за все, забезпечення їх взаємодії;

- облік тенденцій самоорганізації.

Ми можемо, розглядати вертикально-інтегровані підприємства, як сукупність різних потоків (виробництво, надання послуг, управління, реалізація продукції, тощо) бізнес-процесів і в цьому випадку вона буде представлена динамічною системою обліку з своїми входами й виходами. Зовнішні входи та виходи, забезпечуючи зв'язок з зовнішнім середовищем, визначають межі основних бізнес-процесів (бізнес процеси першого порядку, тощо). Разом з цим всередині компанії повинні існувати потоки робіт, що забезпечують основні бізнес процеси (бізнес-процеси другого, третього і т.д. порядку). Вони також мають свої межі, входи та виходи, а сама компанія перетворюється формально в систему прийняття рішень для цілей обліку і управління. Функціонування кожного елементу бізнес-потоків забезпечується групою спеціалістів, розуміючих значення своєї роботи для організації в цілому. При цьому посада керівника не є обов'язковим атрибутом управління в групі.

Виходячи з вище зазначеного можна відмітити, що облікова інформація також представляє собою виробничий ресурс, значення якого підвищується на якісно новий рівень, перш за все в тому випадку, коли метою виробничої системи стає виробництво обліково-інформаційного продукту, як наприклад, в системі управлінського обліку – управлінська звітність. В цьому випадку інформаційний ресурс є унікальним видом ресурсів (поруч з матеріальними, енергетичними, трудовими), котрий тим швидше росте, чим більше його використовують.

Розглянувши методологію проектування системи управлінського обліку за проектними структурами управління для вертикально-інтегрованих компаній, що прагнуть розвитку ефективним є використання мало відомої проектної структури управління – Enterprise Project Structure, котра передбачає представлення кожного з видів діяльності, як окремого проекту для системи інтегрованого обліку. Можуть відокремлюватися у вигляді проектів як технологічні, так і окремі бізнес-процеси. На прикладі вертикально-інтегрованої компанії «Шаб», методологію управління проектами можна використовувати при створенні та експлуатації такої структури, як

«Центр культуры вина». Таким чином, з точки зору проектної структури управління можна виділити як найменше два великих проекти: класичне виробництво та центр культури вина, з його віртуальною складовою діяльності.

Використання методології Enterprise Project Structure дозволяє декомпонувати систему обліку по проектах більш детальноше, зокрема у групі бізнес-процесів відокремити такі проекти, як «Облік фінансами», «Облік інвестиціями», «Облік маркетингу», «Облік трансакційних витрат», тощо. Така реформація системи обліку потребує докорінної зміни поглядів, структур, формацій у сучасному обліку вертикально-інтегрованих компаній, але дозволить виявити і усунути недоліки фінансово-управлінського формату, які неможливо редагувати виокремлено.

Література:

1. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер; пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 416 с.
2. Уорд К. Стратегический управленческий учет / К. Уорд; пер. с англ. Е. Осмоловского. – М.: Олимп-Бизнес, 2002. – 448 с.

С. Л. Коротаев

д. э. н., профессор, профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита в отраслях народного хозяйства Белорусского государственного экономического университета, Республика Беларусь

А. В. Немеровец

*директор аудиторской компании ООО «АудитИнком»,
Республика Беларусь*

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АУДИТА В БЕЛАРУСИ

После принятия в Беларуси в 2013 г. нового Закона «Об аудиторской деятельности» [1], в сфере аудита произошли серьезные изменения, в числе которых выделим следующие:

– усиление влияния международных аудиторских компаний, доля которых на рынке аудита превышает в настоящее время 60 % [2, 3]. Это обусловлено увеличением объемов аудита отчетности, со-

ставляемой в формате МСФО, и вхождением национальных аудиторских компаний в международные сети;

– резкое сокращение количества аудиторских компаний (со 139 в 2013 г. до 83 в 2017 г. [4]), что обусловлено, во-первых, законодательным увеличением минимальной численности аудиторов в аудиторских компаниях с 3 до 5 человек и, во-вторых, уменьшением количества субъектов, подлежащих обязательному аудиту, что объясняется повышением с 2015 г. критерия выручки для обязательного аудита с 600 тыс. евро до 5 млн. евро;

– сокращение в структуре услуг, которые могут оказываться аудиторскими организациями и аудиторами – предпринимателями, объемов услуг по аудиту достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности (с 59,6 % в 2013 г. до 55 % в 2017 г. [4]) и соответственно увеличение прочих аудиторских, а также профессиональных услуг, которые могут оказывать аудиторские организации и аудиторы – предприниматели, что также обусловлено сокращением объемов обязательного аудита и поиском аудиторами дополнительных альтернативных рынков услуг;

– высокий уровень демпинга, что объясняется сокращением рынка обязательного аудита. Демпинг в аудите приводит к работе аудиторских компаний с минимальной рентабельностью (в ряде случаев с убытками) и, что самое главное, - к ухудшению качества услуг, поскольку демпинг, как правило, обеспечивается снижением трудоемкости работ по аудиту отчетности клиентов;

– отказ многих клиентов от проведения обязательного для них аудита достоверности отчетности, увеличение числа формальных аудиторских проверок, что объясняется достаточно тяжелым финансовым состоянием хозяйствующих субъектов и, соответственно, их стремлением не тратить средства на проведение аудита. Тем более что действующим законодательством установлены значительные штрафные санкции за уклонение от проведения обязательного аудита (в пересчете в доллары США – от 61 до 367 долларов [5, ст. 12.31]);

– уход с рынка аудита ряда государственных аудиторских компаний, которые длительное время осуществляли свою деятельность в рамках служб ведомственного контроля государственных органов управления, в частности Службы ведомственного контроля Министерства архитектуры и строительства, финансируемой, в том числе, за счет средств строительных организаций, подведомственных Министерству.

В настоящее время подготовлены изменения в Закон Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности», которые планируется принять до конца текущего года и которые окажут существенное влияние на аудиторскую деятельность в Беларуси. Принятие изменений в значительной мере обусловлено необходимостью введения в стране международных стандартов аудиторской деятельности, принимаемых Международной федерацией бухгалтеров, что, в свою очередь, призвано обеспечить «встраиваемость» национальной системы аудита в международную систему аудита отчетности, составляемой в соответствии с МСФО.

Выделим основные планируемые изменения:

– возложение на Совет Министров Республики Беларусь обязанностей по определению дополнительных требований к организации и проведению процедур закупок аудиторских услуг за счет собственных средств государственных организаций, а также организаций с долей государства в их уставном капитале. Именно с этим дополнением аудиторское сообщество связывает определенные надежды, поскольку, как уже отмечалось, в аудите сложились устойчивые тенденции демпинга стоимости аудиторских услуг, что не может не сказываться на их качестве. В этой связи полагаем, что если Совет Министров в отношении процедур закупки аудиторских услуг установит определенные особенности, учитывающие тот факт, что ценовой фактор в аудите не является определяющим, ситуацию в части демпинга можно существенным образом подправить. Считаем, что в качестве одной из мер по борьбе с демпингом стало бы принятие Положения о порядке организации и проведения процедуры закупки аудиторских услуг, предусматривающее, в част-

ности, исключение из числа участников процедур закупки услуг аудиторских компаний (аудиторов-предпринимателей) с минимальной заявленной стоимостью услуг;

– возложение на Министерство финансов функций по ведению реестра аудиторских организаций, аудиторов и аудиторов – предпринимателей, а также по учету организаций, годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность которых подлежит обязательному аудиту. Полагаем, что введение такого учета позволит выявлять тех субъектов, которые намеренно уклоняются от проведения обязательного аудита;

– введение нового общественного института - Аудиторской ассоциации (АО), являющейся органом самоуправления аудиторских организаций и аудиторов-предпринимателей. АО позиционируется как некоммерческая организация, не имеющая права осуществлять предпринимательскую деятельность, выступать посредником при оказании своими членами услуг. Одна из определяющих функций АО - внешний контроль качества работы аудиторских организаций, аудиторов-предпринимателей в соответствии с уставом и внутренними правилами аудиторской деятельности ассоциации по контролю качества работы ее членов. Особо подчеркнем, что в действующей редакции Закона «Об аудиторской деятельности» количество аудиторских объединений, которые могут быть созданы аудиторскими организациями и (или) аудиторами-предпринимателями, не ограничено. Как результат, в настоящее время в стране действует несколько общественных аудиторских объединений. Членство в этих объединениях является добровольным, в связи с чем, охват субъектов аудиторской деятельности этими структурами чрезвычайно незначителен. Соответственно, говорить об эффективности их деятельности проблематично. Создание в стране единой АО позволит, по нашему мнению, сконцентрировать финансовые ресурсы для ее содержания, выработать единые подходы к вопросам контроля качества аудиторских услуг, устранить ненужную конкуренцию между аудиторскими объединениями;

– предоставление аудиторским организациям (аудиторам-предпринимателям) возможности осуществлять обязательный аудит только в случае, если они являются членами АО;

– введение нормы, согласно которой аудиторские услуги могут оказываться только после заключения договора страхования гражданской ответственности за причинение вреда в связи с осуществлением профессиональной деятельности. До настоящего времени заключение договора страхования гражданской ответственностью аудиторской организацией, аудитором-предпринимателем является делом добровольным;

– расширение перечня субъектов хозяйствования, подлежащих обязательному аудиту. В перечень таких субъектов включены, в частности, «специальные финансовые организации». Кроме того, в перечень включены юридические лица, акции (доли в уставных фондах) которых принадлежат Республике Беларусь и (или) ее административно-территориальным единицам или которые относятся к организациям потребительской кооперации. До настоящего времени эти субъекты могут не проводить обязательный аудит в случаях, если за отчетный период была проведена проверка их финансово-хозяйственной деятельности в рамках ведомственного контроля.

В целях дальнейшего развития аудита в Беларуси считаем необходимым:

1) Законодательно установить, что аудиторские организации могут оказывать услуги по налоговому консультированию без получения ее специалистами квалификационного аттестата налогового консультанта, поскольку квалификационные требования к аудитору перекрывают квалификационные требования к налоговому консультанту.

2) Разрешить аудиторским организациям привлекать на договорной основе для оказания аудиторских услуг другие аудиторские организации, а также аудиторов – предпринимателей.

3) Обеспечить приоритет развития национальных аудиторских организаций, что позволит не только снизить затраты на проведе-

ние аудита, но и повысит экономическую безопасность аудируемых субъектов хозяйствования.

4) Усилить административную ответственность руководителей организаций за уклонение от проведения обязательного аудита годовой бухгалтерской отчетности этих организаций.

Литература:

1. Об аудиторской деятельности [Электронный ресурс]: Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 г. № 56-3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000: ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018. – Режим доступа: <http://www.urspectr.info>. – Название с экрана.
2. Рейтинг аудиторских организаций // Финансы, учет, аудит. – 2017. – № 5. – С. 20.
3. Рейтинг аудиторских организаций 2012-2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://glavbuh.by/index.php?id=19386>. – Название с экрана.
4. Итоги аудиторской деятельности в Беларуси за 2017 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/auditor_activities/market_indicators/doc/be2935dd81bb452d.html. – Название с экрана.
5. Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях [Электронный ресурс]: Закон Республики Беларусь от 21.04.2003 г. № 194-3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018. – Режим доступа: <http://www.urspectr.info>. – Название с экрана.

І. О. Крюкова

д. е. н., доцент, завідувач кафедри обліку і оподаткування Одеського державного аграрного університету

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА ПІДТРИМКА УПРАВЛІНСЬКОГО КОНТРОЛЮ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Реалізація прагнень національної аграрної економіки до імплементації у європейський та світовий економічний простір неможлива без формування чіткого та дієвого механізму управлінського контролю за виконанням поставлених стратегічних і оперативних завдань діяльності аграрних формувань. Досягнення високих конкурентних позицій та індикаторів соціально-економічного розвитку потребує обґрунтування конкретних програм, проектів і планів розвитку, як аграрного бізнес-суб'єкту в цілому, так і окремих його

структурних підрозділів. Виняткове значення для планування, здійснення та оцінки системи контрольних заходів на підприємстві має система обліково-аналітичної підтримки управлінського процесу, головна функція якої – своєчасне забезпечення агроменеджменту (зовнішніх та внутрішніх користувачів) повною, неупередженою та достовірною інформацією про стан об'єкта управління.

За останні роки функціональна площа управлінського контролю сільськогосподарських формувань значно розширилась, що, відповідно, зумовило зміну вимог та критеріїв до системи його обліково-аналітичної підтримки. Сучасні літературні джерела визначають сутність управлінського контролю як структурний збір знань, інформації та оцінку діяльності компанії, її стратегії, планів розвитку та поточної політики функціонування на ринку [2, с. 126]. У зарубіжній науковій літературі управлінський контроль розглядається з позицій впливу менеджерів на персонал з метою ефективного виконання стратегічних завдань компанії [4, с. 351].

У практиці агроменеджменту управлінський контроль трактується як засіб досягнення організацію своїх цілей, діагностика існуючої в організації системи управління її виробничою, комерційною та соціальною діяльністю [1, с. 58].

В цілому, функціональний зміст, загальна процедура та етапність здійснення управлінського контролю в сільськогосподарських підприємствах полягає у взаємодії трьох базових елементів:

- 1) встановлення контрольних індикаторів та внутрішньо фірмових стандартів діяльності;
- 2) оцінка результатів діяльності (порівняння фактичних показників із плановими індикаторами);
- 3) здійснення процедур корегування основних процесів, обґрунтування висновків та рекомендацій агроменеджменту.

Науково-теоретичні узагальнення дозволили окреслити основні площини (напрями) організації і проведення управлінського контролю у сільськогосподарських підприємствах (рис. 1).

Проведені польові дослідження свідчать, що сьогодні в агроформуваннях система заходів управлінського контролю є досить

обмеженою як суб'єктами, так і сукупністю інструментів і механізмів такого контролю. Так, дослідження системи внутрішнього управлінського контролю у 60 % агропідприємствах Одеської області показали, що практично єдиним спеціалізованим органом управлінського контролю є ревізійні комісії, які створені у 82 % всіх бізнес-суб'єктів. Разом з тим, періодичність засідань таких комісій становить в середньому 1-2 рази на рік та формально зводиться до підведення підсумків роботи агроформувань за рік. Питання відносно поліпшення та удосконалення контрольних заходів на таких засіданнях практично не розглядаються. Винятком у аграрній сфері є крупні за розмірами капіталу аграрні структури (ПАТ, агрохолдинги), у яких ключові аспекти діяльності знаходяться у призмі не тільки внутрішнього управлінського контролю, але й зовнішнього контролю з боку зацікавлених соціальних груп (споживачі, покупці, інвестори, фондові біржі, активні соціальні групи суспільства тощо).

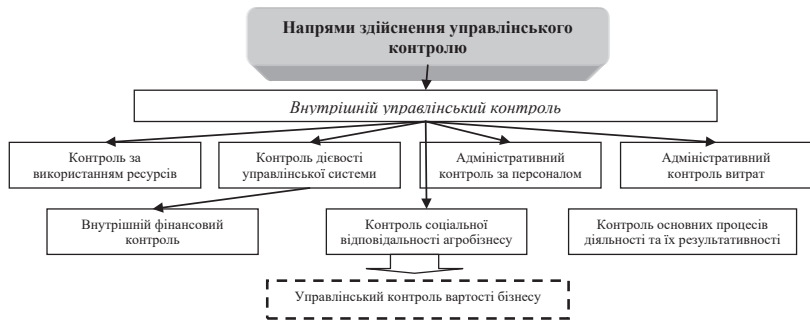


Рис. 1. Напрями здійснення внутрішнього управлінського контролю в сільськогосподарських підприємствах

Разом з тим, як показали проведені дослідження, істотно відрізняються й ключові цілі і завдання контролю сільськогосподарських підприємств залежно від масштабу їхньої діяльності. Керівники і менеджери середніх та малих агроформувань показали, що пріоритетом управлінського контролю сьогодні бачать:

- 1) максимізацію розміру прибутку – 61 % респондентів;

2) розвиток сільських територій та вирішення соціально-економічних проблем свого села – 24 %;

3) розвиток персоналу – 9,5 % респондентів [3, с. 248].

Менеджери крупних аграрних компаній пріоритетами своєї господарської діяльності, відповідно, й сфери управлінського контролю, вважають:

1) рівень задоволення потреб споживачів;

2) імідж компанії на ринку;

3) можливості виходу на нові ринки;

4) зростання рівня соціальної відповідальності компанії;

5) нарощування вартості бренду.

Цілі і завдання управлінського контролю сучасних аграрних бізнес-суб'єктів формують нові критерії та вимоги до системи обліково-аналітичної підтримки, без якої неможливо забезпечити виконання базових функцій агроменеджменту.

Обліково-аналітичну підтримку управлінського контролю аграрних формувань пропонується трактувати як сукупність засобів інформаційного, аналітичного, консалтингового, прогнозного характеру, що об'єднані у єдину систему, стратегічно орієнтовану на вирішення головної мети агроменеджменту – нарощування ринкової вартості аграрної компанії та розвиток сільських територій.

Дослідження сучасної практики обліково-аналітичної підтримки управлінського контролю сільськогосподарських підприємств дозволили виділити декілька недоліків, які зумовлені специфікою функціонування більшості підприємницьких структур галузі:

1) низький рівень відкритості агрокомпаній малих та середніх розмірів, доступності та прозорості їхньої річної фінансової звітності;

2) відсутність практики складання і подання зацікавленим користувачам її звітності не фінансового змісту;

3) обмеженість форм фінансової звітності у спектрі заходів (відповідно, й контролю) соціальної відповідальності сільськогосподарських підприємств, рівня інноваційної активності агрокомпаній, ефективності сучасних методів і моделей управління витратами;

4) значна обмеженість облікової та аналітичної інформації, яка необхідна для реалізації вартісних концепцій агроменеджменту (що зумовлено, в основному, відсутністю нормативно-правової і методичної бази оцінювання справедливої вартості головного ресурсу аграрної сфери – земель сільськогосподарського призначення).

З урахуванням існуючих недоліків, система обліково-аналітичної підтримки управлінського контролю сільськогосподарських підприємств має бути удосконалена на засадах наступних критеріїв:

- максимально повне, достовірне та своєчасне інформаційне забезпечення потреб агроменеджменту у звітності фінансового і нефінансового характеру;

- організація процесу інтеграції фінансової і управлінської звітності в контексті формування системи стратегічного обліку і контролю на підприємстві;

- здійснення своєчасної та комплексної аналітичної оцінки стану економіки фінансів і економічної безпеки бізнес-структури у спектрі коротко- та стратегічного управлінського контролю;

- організація ефективного аудиторського супроводження процесу управління в розрізі основних складових: аудиту фінансової звітності, нефінансової звітності, аудиту соціальної активності і відповідальності сільськогосподарських структур;

- формування методичного і інформаційного базису для оцінки вартості аграрного бізнесу;

- надання неупередженої та істотної інформації про сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку аграрної компанії на ринку для зацікавлених груп користувачів.

Удосконалення діючої обліково-аналітичної підтримки управлінського контролю на сільськогосподарських підприємствах дозволить сформуванню потужний інформаційний базис для обґрунтування планових контрольних індикаторів діяльності та сприятиме більш ґрунтовному і об'єктивному порівнянню фактичних результатів із запланованими. Це, в свої чергу, формує необхідні передумови для прийняття виважених управлінських рішень та успішної реалізації поточних та довгострокових цілей і завдань розвитку бізнес-суб'єктів аграрного сектору.

Література:

1. Гуцайлюк З. В. Облік і контроль у ринковій економіці: елементи концепції: монографія / З. В. Гуцайлюк. – Тернопіль: Крок, 2013. – 176 с.
2. Дідковська Л. Г. Менеджмент: навчальний посібник / Л. Г. Дідковська, П. Л. Гордієнко. – К.: Алерта-КНТ, 2007. – 561 с.
3. Крюкова І. О. Теоретичні засади управлінського контролю вартості аграрного бізнесу / І. О. Крюкова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 18. – С. 245-250.
4. Энтини Р. Учет: ситуации и примеры / Р. Энтини, Дж. Рис; пер. с англ.; под ред. А. М. Петрачкова. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 345 с.

Л. О. Масіна

*ст. викладач кафедри обліку і оподаткування
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

ТЕОРЕТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛІНГУ

У сучасних умовах державного регулювання вдосконалення системи інституційного контролінгу є важливим аспектом дієвості механізму державного управління, враховуючи динамізм інтеграції національної економіки у міжнародне середовище, що підкреслює значимість контрольної функції держави.

З боку держави та через відповідні інституції здійснюється нормативно-правове регулювання, а також координація та контроль окремих сфер діяльності, що забезпечує реалізацію державної політики.

Проблемам визначення та функціонування системи контролінга присвячені роботи зарубіжних вчених, а саме: А. Беккера, Ю. Вебера, А. Дайле, Н. Данілочкіна, К. Друрі, Є. Майсера, А. Прайснера, Е. Уткіна, Х. Фолльмута, П. Хорвата, Д. Шнайдера, а також вітчизняних науковців: Л. Батенко, І. Бланка, М. Бутко, Г. Григор'єва, Л. Лігоненко, І. Маркіна, Є. Масленнікова, Й. Петровича, М. Пушкаря, Н. Селіванової, І. Стефанюка, І. Цигилика, М. Чумаченко.

Існування питань щодо визначення функціональності контролінгу піднімає теоретико-методологічні проблеми, які потребують розробки підходів за окремими категоріями, а саме: класифікація форм та видів контролінгу (інституційний контролінг,

стратегічний контролінг), функції державного контролінгу, забезпечення системи контролінгу тощо.

Крім того, формування та реалізація методів контролінгу у практичній діяльності відповідних інституцій дає можливість дотримання умов державної політики в сфері економіки з урахуванням світового досвіду розвинених країн.

Наукові підходи щодо визначення поняття «контролінгу» різняться авторськими позиціями, які базуються на оцінці структурних елементів цілісної системи.

На думку деяких науковців контролінг на мікроекономічному рівні представляє собою відповідну підсистему управління на підприємстві, яка дає можливість виявити відхилення від прийнятих і затверджених процедур, положень, правил та надати оцінку причин цих відхилень, конкретизувати їх за ступенем участі в них працівників підприємства [1, с. 253].

Крім того, контролінг – це дослідження траєкторії стратегічного розвитку підприємства на підставі певної мети підприємства, відстеження тенденцій розвитку господарських процесів, явищ і результатів на основі планування, обліку, аналізу й контролю економічних показників, що забезпечує інформацією прийняття управлінських рішень [2, с. 9].

Інші автори підкреслюють, що контролінг – це елемент системи управління підприємством, направлений на координацію всіх функціональних сегментів підприємства з метою вирішення стратегічних завдань. Серед визначень та тлумачень науковців та практиків спільним є те, що контролінг виявляє, вимірює, систематизує, оцінює та передає інформацію зацікавленим особам для прийняття управлінських рішень в системі управління суб'єктом господарювання [3, с. 377].

Дискусійні проблеми щодо державного контролінгу формують багатоаспектні простори для наукових досліджень, які спрямовані не тільки на вирішення теоретичних, але й прикладних завдань.

Якщо розглядати підходи до визначення категорії контролінгу на макроекономічному рівні, то виникає, перш за все, поняття державного та інституційного контролінгу.

Державний контролінг має значний стратегічний потенціал як метод забезпечення високої ефективності сегментного процесу державного регулювання національної економіки для прийняття оптимальних рішень. Саме державний контролінг – це система інформаційно-аналітичного супроводження функцій державного регулювання національної економіки [4, с. 191].

Серед основних функцій державного контролінгу можливо виділити:

- координацію дій окремих державних інституцій для досягнення стратегічної мети;
- планування діяльності органів державного регулювання;
- інформаційне забезпечення процесу прийняття управлінських рішень щодо управління станом економічних процесів;
- аналіз та оцінку отриманих даних в процесі державного регулювання та використання досвіду для формування стратегічних планів та завдань.

Таким чином, державний контролінг є важливою функцією макроекономічного регулювання, що, в свою чергу, потребує удосконалення теоретичних та методичних підходів щодо визначення понятійного апарату, властивостей даної категорії, функцій та принципів, враховуючи нормативні вимоги чинного законодавства. Оптимізація та якість функціонування державного контролінгу залежить від окремих сегментів, а саме: нормативно-правового забезпечення; організаційної структури державних та недержавних інституцій; інформаційно-аналітичної бази прийняття відповідних управлінських рішень.

Література:

1. Масленніков Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства: монографія / Є.І. Масленніков. – Одеса: Прес-кур'єр, 2015. – 316 с.
2. Давидович І. Є. Контролінг: навчальний посібник / І. Є. Давидович. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.
3. Побережець О. В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства: монографія / О.В. Побережець. – Херсон: Видавництво Грінь Д.С., 2016. – 500 с.

4. Григор'єв Г.С. Концепція державного контролінгу в системі регулювання фінансово-економічних процесів національної економіки [Електронний ресурс] / Г.С. Григор'єв // Економіка: реалії часу. – 2016. – № 3 (25). – С. 187-196. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2016/p3.html>. – Назва з екрана.

Т. Г. Мельник

*к. е. н., доцент, в. о. завідувача кафедри обліку та аудиту
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ І КОНТРОЛЬ ВИПЛАТ ПРАЦІВНИКАМ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Важливою складовою в діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є розрахунки за виплатами працівникам. Здійснюючи управління такими виплатами необхідно враховувати результати трудової активності працівників, мотивацію їх до праці (стимулювання), розмір нарахування, витрати на оподаткування, соціальну складову та ін.

З переходом підприємств України на застосування міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), ризики розкриття інформації щодо виплат працівникам значно підвищуються, в зв'язку з тим, що окремі питання недостатньо повно розглядалися при використанні національних положень стандартів бухгалтерського обліку (П(с)БО). Виплати працівникам займають вагому частку у витратах підприємства, тому правильність та достовірність відображення в бухгалтерському обліку інформації про такі витрати має значний вплив на фінансовий результат господарської діяльності підприємства, установи, організації, що потребує постійного контролю як внутрішньогосподарського так і зовнішнього.

Вивчення питання виплат працівникам є об'єктом дослідження науковців різних спеціальностей: *бухгалтерський облік, аналіз і аудит* (Л.Мельянкova, Л.Шевчук, К.Шиманська (2010), О.Шоляк (2011), Н. Починок (2012), О. Цятковська (2016), В.Олійник (2018) та ін.), *економіка підприємства і організація виробництва* (В.Мазур (2005)), *економіка та управління національним господарством* (Г.Тибінка

(2014)), *демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика* (М.Ведерніков, О.Дороніна, Р.Тульчинський (2005), Е.Степанова (2013)), *трудове право, право соціального забезпечення* (Я.Сімутіна (2007)) та ін. [1, с. 143]. Питанням обліку, оподаткування і контролю виплат працівникам як за П(с)БО так і за МСФЗ приділялось багато уваги також в роботах К.Безверхого, С.Голова, Т.Каменської, В.Леня, І.Чалого та ін., в професійних періодичних виданнях, але і тепер є необхідність подальшого дослідження розрахунків за різними виплатами працівникам у зв'язку із постійними змінами чинного законодавства України та оновленням МСФЗ.

Формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати працівниками, та її розкриття у фінансовій звітності для прийняття управлінських рішень визначають П(с)БО 26 та МСБО 19 «Виплати працівникам». Згідно МСБО 19 [2, п.7] виплати працівникам – це всі форми компенсації, що їх надає суб'єкт господарювання в обмін на послуги, надані працівниками. З метою відображення в бухгалтерському обліку суб'єктам господарювання необхідно визнавати їх як:

- *зобов'язання*, якщо працівник надав послугу в обмін на виплати, які будуть сплачені в майбутньому (довгострокові та поточні (Кт рах. 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів», 66 «Розрахунки за виплатами працівникам»). Крім МСБО 19 та П(с)БО 26 може застосовуватися і МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» та П(с)БО 11 «Зобов'язання»;

- *витрати*, якщо суб'єкт господарювання споживає економічну вигоду, що виникає внаслідок послуги, наданої працівником в обмін на виплати працівникам (Дт рах. 81 «Витрати на оплату праці», рах. кл. 9 Витрати діяльності»). Виплати працівникам відповідно до стандартів обліку включають (рис.1).

Як правило, основна увага приділяється поточним виплатам працівникам, які включають: заробітну плату за окладами та тарифами, інші нарахування з оплати праці; виплати за невідпрацьований час (щорічні відпустки та інший оплачуваний невідпрацьований час); премії та інші заохочувальні виплати, що підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців по закінченні періоду, у якому

працівники виконують відповідну роботу, тощо. Щодо довгострокових виплат (відображення у звітності за дисконтованою оцінкою, тобто формування резервів для покриття виплат в майбутньому), то є проблема, яку бухгалтерам, керівникам підприємств, працівникам Державної фіскальної служби потрібно вирішувати. Це пенсійні програми, довгострокове страхування життя, медичне обслуговування по закінченні трудової діяльності, вихідна допомога й довгострокові компенсаційні виплати дольовими інструментами.

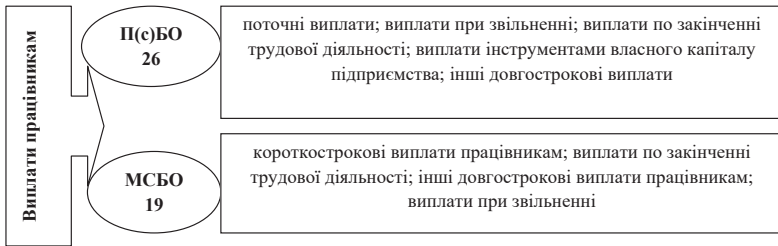


Рис. 1. Структура виплат працівникам відповідно до стандартів обліку [2, п. 4; 3, п.4]

Для оцінки розміру заробітної плати найманих працівників застосовується показник фонду оплати праці, тобто сукупність усіх витрат на оплату праці (ФОП), складові якого наведено на рис. 2 відповідно до Інструкції зі статистики заробітної плати, наказ Держкомстату України від 13.01.2004 № 5 (Інструкція № 5) та Закону України «Про оплату праці»:

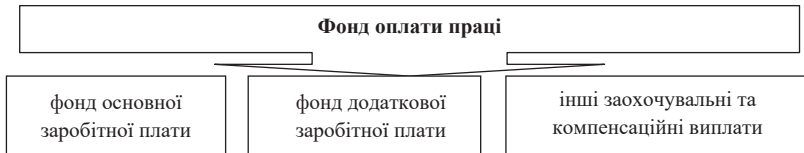


Рис. 2. Структура заробітної плати [4, ст. 2; 5, п.1.3].

До фонду оплати праці включаються нарахування найманим працівникам у грошовій та натуральній формі (оцінені в грошовому вираженні) за відпрацьований та невідпрацьований час, який підлягає оплаті, або за виконану роботу незалежно від джерела фінансування цих виплат [5, п.1.3].

В Інструкції № 5 наведені виплати працівникам, які входять до ФОП та інші виплати, які не належать до ФОП. Це важливо для оподаткування виплат працівникам відповідно до Податкового кодексу України (ПКУ), які є доходами фізичних осіб та підлягають оподаткуванню [6, ст.167]:

– податком з доходів фізичних осіб (основна ставка 18 %) – Дт 66 Кт 641;

– утримання військового збору (ставка 1.5 %) – Дт 66 Кт 642.

З урахуванням усього вище описаного, виплати працівникам займають «левоу частку» у витратах кожного суб'єкта господарювання, які необхідно контролювати, як самостійно підприємством, так і зі сторони контролюючих органів. Види відповідальності за порушення трудового законодавства та оплати праці (рис. 3).



Рис. 3. Види відповідальності за порушення трудового законодавства

Джерело: складено на основі [4-9]

Таким чином, в цілому питання виплат працівникам є досліджуваним серед науковців і актуальним нині. Перспективами подальших досліджень є вивчення законодавчої бази за розрахунками з оплати праці, обґрунтування витратних статей з виплат працівникам та податкового навантаження.

Література:

1. Орлов І. В. Проблемні питання обліку виплат працівникам: аналіз дисертаційних робіт / І. В. Орлов // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Випуск 18, Ч. І. – С. 141-146.
2. МСБО 19 «Виплати працівникам» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_011. – Назва з екрана.
3. П(с)БО 26 «Виплати працівникам» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>. – Назва з екрана.
4. Про оплату праці: Закон України від 24 березня 1995 р. № 108/95-ВР зі змінами та доповненнями № 1774-VIII від 06.12.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>. – Назва з екрана.
5. Інструкція зі статистики заробітної плати, затверджена Наказом Держкомстату України від 13.01.2004 № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04>. – Назва з екрана.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI зі змінами та доповненнями № 2463-VIII від 19.06.2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Назва з екрана.
7. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII зі змінами та доповненнями № 2249-VIII від 19.12.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/322-08>. – Назва з екрана.
8. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 № 8073-X зі змінами № 2447-VIII від 07.06.2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>. – Назва з екрана.
9. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III зі змінами № 2447-VIII від 07.06.2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>. – Назва з екрана.

О. В. Ніколюк

к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії і економіки підприємств Одеського державного аграрного університету

Н. С. Згадова

к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки та управління Одеської державної академії технічного регулювання та якості продукції

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВИХ АСПЕКТІВ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У розробці фінансової політики підприємства значна увага приділяється управлінню оборотними коштами, дебіторською заборгованістю, кредиторською заборгованістю, нарахуваннями і іншими засобами короткострокового фінансування. Вирішення питань по цих проблемах має виняткове значення. Саме на цьому напрямі найяскравіше виявляється основна проблема управління фінансами: вибір між рентабельністю і вірогідністю неплатоспроможності, коли вартість активів підприємства стає менше його кредиторської заборгованості.

В умовах становлення і розвитку ринкової економіки в Україні зростає роль бухгалтерського обліку і економічного аналізу господарської діяльності підприємств всіх форм власності, як складовій частині системи економічної інформації і управління. Управління підприємством вимагає систематичної інформації про здійснювані господарські процеси, їх характер і об'єм, про наявність матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, їх використання, власний капітал, зобов'язання і фінансові результати діяльності. Основним джерелом такої інформації є дані бухгалтерського обліку. В умовах глобалізації ринків збуту зростає необхідність забезпечення єдиних підходів до визнання і обліку дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання різних країн. Тому вивчення зарубіжного досвіду з цього питання має неабияке значення.

В таких умовах проблема ефективного управління дебіторською заборгованістю виходить на перший план. При цьому необхідним етапом розроблення стратегії управління дебіторською за-

боргованістю є дослідження сутності такого поняття як «дебіторська заборгованість», виявлення його особливостей та закономірностей з метою використання набутих знань при розробці стратегії. Більшість науковців розглядають політику управління дебіторською заборгованістю за алгоритмом зображеним на рис. 1.



Рис. 1. Алгоритм управління дебіторською заборгованістю

Як правило, у аграрного підприємства виникають наступні питання пов'язані з дебіторською заборгованістю: визнання дебіторської заборгованості, її оцінка, тобто в якій оцінці, або за якою вартістю відображати дебіторську заборгованість; «стягнення» дебіторської заборгованості – як отримувати гроші за неоплаченими рахунками та відображати це в бухгалтерських записах.

У даному алгоритмі управління дебіторською заборгованістю відсутній елемент повноцінності, адже не проводиться моніторинг

стану дебіторської заборгованості, що приводить до нелогічності процесу управління дебіторською заборгованістю і втрати сенсу його здійснення.

Сьомий етап не здається нам повним та комплексним, оскільки окрім інструментів рефінансування існує низка більш оптимальних та ефективних методів управління дебіторською заборгованістю. Також вчені залишають поза увагою питання щодо стягнення дебіторської заборгованості в судовому порядку.

Досліджуючи стан обліку дебіторської заборгованості в сільськогосподарських підприємствах, ми з'ясували, що для ефективного управління нею слід запропонувати сільськогосподарським підприємствам ввести систему управління дебіторською заборгованістю, яка буде складатися з двох блоків: перший – запровадження кредитної політики на підприємстві; другий – запровадження використання методів забезпечення своєчасності оплати.

Перший блок (кредитна політика) за своєю суттю передбачає обґрунтований вибір величини дебіторської заборгованості, який відбувається за такими етапами: аналіз дебіторської заборгованості підприємства у попередньому періоді; обґрунтування принципів кредитної політики відносно покупців послуг; розрахунок можливої суми фінансових коштів, які інвестуються у дебіторську заборгованість по комерційному кредиту; формування системи кредитних умов; розробка стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту; визначення процедури інкасації дебіторської заборгованості; забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості; побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.

Цілями ефективної кредитної політики на сільськогосподарських підприємствах мають бути: збільшення обсягів реалізації продукції в короткостроковому і довгостроковому періоді для досягнення необхідної прибутковості; максимізація ефекту (доходу) від інвестування фінансових коштів в дебіторську заборгованість; досягнення необхідної оборотності дебіторської заборгованості; об-

меження відносного зростання простроченої дебіторської заборгованості, зокрема сумнівної і безнадійної заборгованості в структурі дебіторської заборгованості [3].

Серед методів управління своєчасністю оплат можна виділити наступні: застосування системи знижок; розробка системи збору платежів; переведення на іншу форму оплати; особисті контакти з контрагентом; застосування санкцій, передбачених договором; запит гарантійних листів про оплату з визначенням графіка платежів; направлення актів звірок; координація оплат службою безпеки; припинення відвантаження, припинення виконання робіт, надання послуг.

Також можливе застосування методів роботи по поверненню боргів: ведення переговорів; звертання до суду; звертання у факторингову компанію; звернення до колекторів.

Запровадження в сільськогосподарських підприємствах системи управління дебіторською заборгованістю, на нашу думку, дасть змогу ефективно організувати збут, управляти поточною заборгованістю, не допускаючи при цьому ті перетворення в інші види дебіторської заборгованості, які призводять до погіршення фінансового стану підприємства.

Для прийняття зацікавленими особами вчасних рішень щодо існуючої політики управління дебіторською заборгованістю істотне значення мають актуальність і якість інформації про стан розрахунків з дебіторами, що формується на базі даних бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання. Однак форма обліку дебіторської заборгованості, яка рекомендована нормативно, не враховує специфіки активу, що зумовлює наявність різних ознак його класифікації і велику кількість методів оцінювання.

Це зумовлює неможливість отримання інформації про дебіторську заборгованість в обсязі та вигляді, достатньому для проведення аналізу розрахунків з дебіторами зокрема, і заборгованості загалом, з метою прогнозування ймовірності настання платіжної кризи суб'єктів господарювання, складання рекомендацій щодо її попередження.

На підставі проведеного дослідження робимо висновок про необхідність вдосконалення інформаційного забезпечення керівника сільськогосподарського підприємства своєчасними і якісними даними про дебіторську заборгованість. Запропонована зведена звітність дозволить отримати інформацію про дебіторську заборгованість в обсязі і вигляді, достатньому для проведення аналізу розрахунків з дебіторами зокрема і заборгованості загалом. Усе зазначене сприятиме задоволенню вимог управлінців щодо отримання повної, оперативної інформації щодо стану дебіторської заборгованості.

Література:

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк, 2-е изд. – К.: Эльга, НикаЦентр, 2006. – 656 с.
2. Рибалко О. М. Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю / О. М. Рибалко, М. Б. Сичова // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1 (9). – С. 164–169.
3. Моргунова Т. І. Кредитна політика як інструмент управління дебіторською заборгованістю / Т. І. Моргунова, П. О. Шутова // Економічний простір. – 2009. – № 25. – С. 130–136.

В. С. Ніценко

*д. е. н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

О. П. Чукурна

*к. е. н., доцент, доцент кафедри маркетингу Одеського національного
політехнічного університету*

ПЕРІОДИЗАЦІЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Трансфертна ціна є різновидом специфічних цін та значною мірою вона відокремлена від механізму ринкових цін. Однак, в рамках внутрішньо-фірмового обороту трансфертні ціни виконують так самі функції, що й ринкові ціни, серед яких значна роль належить обліковій, вимірювальній та стимулюючій функціям. Історичний розвиток трансфертного ціноутворення можна поділити на чотири основних етапи.

Перший етап розвитку трансфертного ціноутворення припадає на кінець XIX – початок XX століття. В цей період потреба в появі трансфертної ціни виникла з виділенням у складі підприємств структурних одиниць. Це стало можливим в результаті поділу праці та появи перших мануфактур. Вперше згадки про трансферне ціноутворення в окремих галузях зустрічаються в Англії в кінці XIX століття. Трансферні ціни на цій стадії виконують контрольні та облікові функції.

В Україні становлення трансфертних цін починається з часів Радянського Союзу з 1930 р. Перший етап характеризувався визначенням основних понять існуючої системи управлінського обліку у внутрішньозаводських розрахунках. В цей період оцінка послуг підрозділів відбувається як в рамках конкретного підприємства, так й окремих суміжних підрозділів. Простий облік внутрішньозаводських (трансфертних) цін вже існує, хоча сам термін «трансферна ціна» в практиці ще не використовувався.

Другий етап розвитку трансфертного ціноутворення можна віднести до періоду 1930-1960 рр. Цей період можна охарактеризувати, як епоху масового збуту. Диверсифікація діяльності промислових підприємств США, Японії, Німеччини, створення фінансово-промислових груп, ускладнення організаційних структур підприємств дали поштовх розвитку теорії трансфертного ціноутворення. В цей період здійснюються перші спроби формалізації та класифікації підходів до формування внутрішньої ціни. Трансферне ціноутворення стає інструментом внутрішнього управлінського аналізу. В Україні цей період характеризується жорстко регламентованою системою управління. Трансферні ціни збігаються з встановленою нормативною ціною продукції.

Третій етап розвитку трансфертного ціноутворення припадає на 1960-1990 рр. В цей період в Англії, США та Японії відбувалися процеси становлення великих холдингових компаній, і трансферне ціноутворення стало інструментом в корпоративному механізмі управління виробництвом. Трансферні ціни в цей період використовувалися в найбільших зарубіжних компаніях.

На початку 1960-х рр. на хвилі здобуття незалежності цілою низкою країн Азії та Африки виникла проблема міжнародних трансфертних цін. В той час прямі методи економічного пограбування країн-колишніх колоній компаніями з країн-метрополій пішли в минуле та з'явилася потреба в більш тонких методах безподаткового вивезення прибутків з нових незалежних держав. Транснаціональні компанії стали застосовувати навмисно занижені ціни на сировинні продукти, що поставлялися з цих країн на світові ринки. Надалі схема була доповнена створенням посередницьких фірм в невеликих, зазвичай в острівних, державах, які залучали іноземні компанії та банки для реєстрації на своїй території вкрай привабливими фінансовими умовами за рахунок знижених ставок і навіть повного звільнення від податків. В результаті втрати в податкових доходах стали нести й самі розвинені країни.

В середині 1960-х рр. однією з перших країн, яка прийняла нормативно-правові акти в сфері регулювання питань трансфертного ціноутворення, стали США. Необхідно відзначити, що законодавству США були притаманні специфічні особливості, крім того в цій країні знаходилися або здійснювали діяльність транснаціональні компанії. Все це сприяло тому, що уряди багатьох країн задумалися про пошук прийнятних для них принципів і прийомів, які визначали б порядок податкового регулювання трансфертного ціноутворення. Вже в 1976р. питання трансфертного законодавства було врегульовано на міжнародному рівні. Зокрема, основними міжнародними документами виступили: Декларація країн – учасниць Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) про міжнародні інвестиції та багатонаціональні підприємства від 21 червня 1976р. надані роз'яснення у Звіті ОЕСР від 1979 р. «Трансферне ціноутворення та багатонаціональні підприємства», в якому акцентувалася увага на маніпулюванні багатьма транснаціональними компаніями так званими «договірними цінами» з метою обходу податкового законодавства країн [2].

Основним принципом Керівництва ОЕСР з трансфертного ціноутворення був принцип «витягнутої руки», який заснований на

тому, що взаємозалежні компанії застосовують в своїх відносинах ціни, які відрізняються від ринкових. Держава в свою чергу коригує такі неринкові ціни таким чином, якби компанії були незалежними. Відзначимо, що в більшості країн світу податкове законодавство містить норми, які закріплюють принцип «витагнутої руки» і порядок його застосування.

В цей період при аналізі ринкових цін використовувалися методи визначення ціни «на відстані витягнутої руки»: методи, засновані на аналізі угоди (метод «порівнянної неконтрольованої ціни»), метод ціни наступної реалізації, метод «витрати плюс») та методи, засновані на оцінці прибутку (метод розподілу прибутку, метод чистого прибутку). При наявності достатньої та достовірної інформації оптимальним методом вважається «метод порівнянної неконтрольованої ціни». Дана методологія трансфертного ціноутворення розроблялася на протязі декількох десятиліть і досягла високого рівня складності. В українській практиці трансфертного ціноутворення період з 1987 по 1993 рр. представляє найбільший інтерес, оскільки починає формуватися трансферне ціноутворення в рамках державного розрахунку. Характерним є виділення центрів відповідальності в компаніях, і як один з показників оцінки їх діяльності, виступає трансферна ціна.

Четвертий етап характеризується розвитком ринку і посиленням конкурентного тиску серед новостворених компаній. На перший план вийшли проблеми масштабу управління і збільшення ролі внутрішньо корпоративних ринків, важлива роль на яких належить внутрішній (трансфертній) ціні. Особливої актуальності набувають питання вдосконалення механізму внутрішніх цін.

В Україні цей етап почався з 1994 р. та триває по теперішній час. В даний період українські підприємства стали економічно незалежними та мають можливість формувати інформацію про витрати, результати та трансфертні ціни в будь-якому розрізі для різних цілей управління.

На сьогоднішній день формування трансфертних цін великих корпорацій є їх ноу-хау і безпосередньо впливає на рух фінансових,

матеріальних та інформаційних потоків. Четвертий етап характеризується значною кількістю досліджень з питань трансфертного ціноутворення, як в теоретичному, так й в практичному аспектах. Відзначимо, що національне законодавство конкретної країни регулює порядок оподаткування тільки стосовно угод з «іноземним елементом».

Метою такого регулювання є збереження відповідної бази оподаткування в умовах маніпулювання цінами угод. В таких країнах, як Аргентина, Італія, Франція, Австралія, Нова Зеландія, Японія правила трансфертного ціноутворення застосовуються тільки при укладанні та виконанні міжнародних угод. В деяких країнах боротьба з трансферним ціноутворенням спостерігається не тільки при здійсненні міжнародних, але й внутрішніх угод. Як приклад можна привести Великобританію, де прийняття зобов'язання недискримінації в рамках європейського права та двосторонніх податкових договорів спричинило поширення норм про трансфертні ціни на внутрішні операції [3].

В таких країнах, як Португалія, Іспанія, Данія, Норвегія, Чехія, Великобританія, США, Індонезія, Росія дані норми можуть поширюватися також і на міжнародні угоди. В Росії для цілей коригування ціни встановлені різні стандарти для внутрішніх і міжнародних угод.

Можна зробити висновок, що розвиток системи трансфертного ціноутворення відбувався під впливом зміни зовнішніх економічних умов і потреби великих підприємств та корпорацій в певній системі управління. При зміні економічної ситуації в країні змінювалася методика і способи розрахунку трансфертних цін. Вони виконували облікову або контрольну функцію, ставали інструментом оперативного аналізу та обґрунтування управлінських рішень.

Глобалізаційні фактори впливу обумовили стрімкий розвиток транснаціональних корпорацій, які з метою максимізації прибутку, використовують методологію та механізм трансфертного ціноутворення. В цих умовах механізм трансфертного ціноутворення стає основним при розрахунках ціни в міжнародній торгівлі та внутріш-

ніх розрахунках в системі однієї корпорації. Цей механізм реалізується через офшорні зони, поява та розвиток яких стало результатом глобалізаційних процесів. Саме тому, в сьогоденні регулювання трансфертного ціноутворення здійснюється в умовах впливу основних глобалізаційних факторів, до яких відносять глобальну конкуренцію, концентрацію фінансового капіталу в ТНК та поглинання фінансово-промисловими групами національних економік.

Література:

1. Кучерова Е. В. О некоторых аспектах трансфертного ценообразования / Е. В. Кучерова, С. Н. Горчаков // Вестник Кузбасского государственного технического университета. – 2011. – № 3. – С. 134-136.
2. Марущак Д. В. Анализ трансфертного ценообразования и его применение в международной практике [Электронный ресурс] / Д. В. Марущак // Проблемы современной экономики: Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2014. – № 3 (51). – С. 192–196. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=5080>. – Название с экрана.
3. Трансфертное ценообразование. Украинский и мировой опыт // Исследование Юридической фирмы «Cai & Lenard», Україна. Інвестиційна та торгова фундація (ІТФ), 2012. – 25 с.

О. В. Побережець

*д. е. н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ

Діяльність сучасних суб'єктів господарювання в Україні спрямована на досягнення максимальних результатів, які вимірюються не тільки кількісними, але й якісними показниками. При цьому важливим аспектом дослідження та оцінки отриманих результатів є достовірність облікової інформації, яка формується у вигляді звітних документів, та містить дані щодо стану фінансових, економічних, соціальних та інших результатів діяльності суб'єктів господарювання. Багатогранність підходів щодо визначення структури результатів діяльності підтверджує актуальність та дискусійність даного питання.

Проблемам визначення, обліку та оцінки результатів діяльності суб'єктів господарювання присвячені праці вітчизняних та за-

рубіжних учених, зокрема, Н.Т. Білухи, І.А. Бланка, Ф.Ф. Бутинця, Ю.А. Вериги, Г.Г. Кірейцева, Є.І. Масленнікова, С.Ф. Покропивного, М.С. Пушкаря, В.В. Сопко, а також Дж. Неша, П. Хейне, Й. Шумпетера та інших. Але незважаючи на існуючі добутки щодо даної проблематики, в сучасних умовах функціонування підприємств виникають нові, не менш важливі питання, які потребують дослідження та вирішення.

Наукові підходи щодо визначення категорії «результати діяльності суб'єкта господарювання» базуються на принципах системності, релевантності та об'єктивності, що дає можливість сформува-ти сутність даного поняття.

В свою чергу, результати діяльності підприємства – це кількісне та якісне визначення підсумку діяльності підприємства на основі адаптованої системи показників під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища в процесі використання наявних ресурсів за умови досягнення стратегічних цілей в економічному, соціальному та екологічному напрямкам з урахуванням господарського та географічного сегменту [2, с.17].

При цьому діяльність суб'єкта господарювання, яка здійснюється або в окремій державі, в тому числі в одній чи кількох закордонних, або в деяких областях України, враховується для відокремлення географічного сегменту [1, п. 15].

Необхідною умовою ефективного управління фінансовими ресурсами суб'єкта господарювання є отримання достовірної та своєчасної інформації щодо стану основних результативних показників, а саме: обсягу товарної продукції доходу від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності; сукупного доходу у вигляді загальних результатів діяльності, чистого фінансового результату (прибутку або збитку) тощо, які містяться у відповідних формах фінансової звітності та підтверджують рівень розвитку даного суб'єкта.

Для досягнення поставленої мети і отримання цільових показників результату здійснюється використання та взаємодія відповідних ресурсів, які представлені економічними ресурсами, під якими розуміють всі види ресурсів, що використовуються в процесі вироб-

ництва товарів, продукції і послуг. До них відносяться: трудові ресурси, природні ресурси, капітал (у формі грошового капіталу, або засобів виробництва), підприємницькі та професійні властивості суб'єктів [2, с. 17].

Формування результатів діяльності суб'єкта господарювання, які мають якісний характер, базується на оцінці соціального ефекту та соціального результату, як для найманих працівників, так і для власників підприємств. Вимірниками саме соціального результату, якому найчастіше відводиться другорядна роль, є рівень заробітної плати, соціальні гарантії, нематеріальне заохочення співробітників тощо. Дотримання суб'єктами господарювання норм чинного законодавства щодо забезпечення рівня мінімальної заробітної плати та обов'язкового пакету соціальних гарантій (допомоги у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, основною та додатковою відпустки, податкової соціальної пільги та ін.) дає можливість найманим працівникам отримувати не тільки оплату праці за відпрацьований час або виконану роботу, але й розраховувати на поступове підвищення свого добробуту завдяки пропорційного зростання заробітної плати кваліфікації, досвіду, а також системі матеріального та морального стимулювання, яка може досить успішно використовуватись власниками або уповноваженими їм органами для досягнення стратегічної мети функціонування суб'єктів господарювання.

Соціальні результати діяльності господарюючих суб'єктів надзвичайно різноманітні і визначаються характером декларованих суспільством і економічною системою цінностей. Їх можна розділити на результати діяльності, які задовольняють матеріальні інтереси особистості і результати, які пов'язані з особистими і духовними потребами, а саме, доступ до інформації, участь в управлінні, організація відпочинку, спортивні змагання, інтелектуальні послуги та ін. [2, с. 31].

Крім того, вагомими результатами діяльності суб'єктів господарювання є взаємини з контрагентами, позитивний імідж підприємства, психологічний стан в колективі, рівень інноваційного потенціалу, а також ступінь задоволення потреб ринку та користувачів

у товарах (послугах, роботах), що формує окрему систему якісних показників, які, в свою чергу, здійснюють суттєвий вплив на фінансові та економічні результативні показники.

Таким чином, отримані результати діяльності суб'єктів господарювання, а саме: фінансові, економічні, соціальні та інші, характеризуються кількісними та якісними показниками, які знаходять своє відображення у відповідних формах фінансової та бухгалтерської звітності, що дає можливість здійснювати аналіз та оцінку загальної діяльності суб'єкта та рівня якості системи управління. Зосередження уваги на підвищенні не тільки фінансових показників, але й окремих не фінансових, розкриває перед суб'єктами значні можливості реалізації наявного потенціалу для виведення його на новий рівень господарювання та розвитку, враховуючи фактори зовнішнього та внутрішнього середовища.

Література:

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 29 «Фінансова звітність за сегментами» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 19.05.2005 р. № 412. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0621-05/print1452757640000379>. – Назва з екрана.
2. Побережець О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства: монографія / О.В. Побережець. – Херсон: Видавництво Грінь Д.С., 2016. – 500 с.

Ю. М. Сафонов

*д. е. н., професор, заступник директора
Інституту модернізації змісту освіти МОН України*

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ АКТИВІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Однією із основних умов стратегічного дослідження діяльності торговельних підприємств є використання достовірної інформації щодо їх необоротних та оборотних активів. Термін «активи» відіграє суттєве значення у оперативному, фінансовому, управлінському та інших аспектах фінансово-економічної діяльності підприєм-

ства сфери торгівлі. Метою обліково-аналітичного забезпечення оцінки необоротних та оборотних активів підприємств торгівлі є забезпечення інформацією про їх кількісні та якісні показники, що сприятиме їх раціональному використанню у підприємницькій діяльності з метою отримання максимального фінансового результату, спрямованого на задоволення потреб їх власників. Основними завданнями обліково-аналітичного забезпечення оцінки активів є своєчасне відображення на синтетичних та аналітичних рахунках інформації про їх надходження, переміщення й вибуття, а також аналіз ефективності використання їх у підприємницькій діяльності.

Активи – ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигід у майбутньому. Методичні засади ведення бухгалтерського обліку активів визначені в НП(С)БО 1 «Вимоги до фінансової звітності», облік основних засобів регулюється П(С)БО 7 «Основні засоби», облік запасів – П(С)БО 9 «Запаси», облік нематеріальних активів – П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», заборгованість дебіторів – П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та Податковим кодексом України [1].

Активи – це фінансово-економічні ресурси торговельного підприємства, які використовуються у процесі здійснення підприємницької діяльності. Активи необхідні для забезпечення вирішення відповідних стратегічних завдань поставлених власниками торговельного підприємства.

Активи підприємства є тими ресурсами, які повинні забезпечити ефективне функціонування підприємства і використання яких має здійснюватися з урахуванням факторів часу, ризику і ліквідності. Крім того, важливо зазначити, що активи є тими ресурсами, які відображають інвестиційні рішення на підприємстві, оскільки є результатом конкретних вкладень як власного, так і позикового капіталу підприємства [2].

Необоротні та оборотні активи – це фінансово-економічний потенціал підприємства, які за результатами підприємницької діяльності забезпечують отримання фінансових та соціально-економічних вигод.

У звіті про фінансовий стан торговельного підприємства, активи забезпечують обліково-аналітичний інформацію про розміщення капіталу, що є у розпорядженні суб'єкта сфери торгівлі. Зауважимо, що кожному виду розміщеного капіталу відповідає окремий рядок звіту. Основними складовими активів торговельного підприємства є необоротні та оборотні активи.

Необоротні активи – це активи, які використовуються підприємством у його діяльності протягом тривалого періоду часу (більше одного року) та від використання яких підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди; та їх вартість може бути достовірно визначена. Оборотні активи – це комплекс матеріальних цінностей і грошових коштів, які використовуються в процесі створенні продукту, повністю споживаються під час виробничого процесу та повністю переносять свою вартість на продукт упродовж дванадцяти місяців з дати балансу, або ж упродовж операційного циклу [2].

Якщо розглядати безперервний потік торговельних операцій, то елементи оборотних активів є обов'язковими складовими підприємства сфери торгівлі.

Пошук напрямів максимальної ефективності використання оборотних активів підприємства сфери торгівлі необхідно здійснювати на стадіях кругообігу їх. Збільшення ефективності використання оборотних активів буде впливати на аналітичну оцінку показників діяльності підприємства сфери торгівлі, так як дані зміни складають основу при розрахунку основних індикаторів, які характеризують ефективність його діяльності.

Проведення внутрішнього аналізу стану активів вимагає провести їх групування за ознакою ступеню їх ризику. Під час проведення даного аналізу було виявлено певну закономірність: активи,

які мають чітке цільове використання (спеціальне обладнання), піддаються високому рівню фінансового ризику. Та спостерігається пряма залежність: чим більше активів витрачається з даної категорії активів, тим нижча фінансова стійкість підприємства. Провівши аналіз стану і динаміки активів за категоріями ризику, видно, що зі збільшенням частки активів із високим рівнем ризику фінансовий стан підприємства погіршується. Під час оцінки активів підприємства доцільно здійснити дослідження характеристики їх важко – реалізуємі до миттєво – реалізуємі [1].

Таким чином, розміщення ресурсів торговельного підприємства має стратегічне значення для фінансово-економічної діяльності та підвищення ефективності його функціонування в умовах посилення конкуренції в сфері торгівлі. Фінансово-економічний стан торговельного підприємства залежить від обсягу інвестованого капіталу, у тому числі у сферу обігу. Стратегічного значення набуває оптимальність співвідношення грошової та матеріальної форми активів підприємства сфери торгівлі, що достатньо сильно впливає на його операційну діяльність. У зв'язку з цим, обліково-аналітичне забезпечення оцінки активів торговельного підприємства має вагомий вплив на систему управління суб'єктом сфери торгівлі. Також необхідно відмітити, що аналітичне забезпечення це не тільки звіт про фінансовий стан суб'єкта сфери торгівлі, а це також синтетичні та аналітичні інформаційні показники з різних регістрів його облікового процесу.

Література:

1. Масленніков Є. І. Забезпечення системи управління фінансовою стійкістю торговельного підприємства / Є. І. Масленніков // Ринкова економіка. – 2017. – Том 16, Вип. 1 (35). – С. 96–111.
2. Масленніков Є. І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства: монографія / Є.І. Масленніков. – Одеса: Прес-кур'єр, 2015. – 316 с.

А. В. Савіцький

к. е. н., доцент, доцент кафедри права, соціально-гуманітарної та загальноекономічної підготовки Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ АБСОЛЮТНИХ, ВІДНОСНИХ І ГРАНИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ В ОЦІНЦІ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

За умов розвитку ринкової економіки не підлягає запереченню важливість та актуальність формування прибутковості промислових підприємств через їх потенційну спрямованість на співробітництво як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. У даному напрямі, головними завданнями керівників має стати застосування більш результативних методів та підходів до оцінки прибутковості, а також визначенні тих показників, які мають наукове обґрунтування.

У багатьох дослідженнях вчених та напрацюваннях практиків упродовж багатьох років досвіду, зазначається, що найбільш доцільними показниками, які здатні в повній мірі висвітлити діяльність підприємства з різних сторін його функціонування та головним чином охарактеризувати загальні фінансові підсумки є абсолютні і відносні показники.

Абсолютний показник прибутковості є прибутком підприємства, а відносний – рівень рентабельності.

Такий підхід до визначення прибутковості полягає у наступному:

1. Визначення абсолютних показників обумовлене тим, що загальна сума прибутку формується на мікрорівні та керується державним порядком встановлення закладеного розміру витрат на виробництво, калькуляції собівартості, результатів позареалізаційної діяльності [2, с. 44], а також міжнародними нормами накопичення і систематизації економічної інформації [6, с. 45].

2. Визначення відносних показників обумовлене тим, що показник прибутку в повній мірі не в змозі відобразити ступінь ефективності господарської діяльності підприємства, оскільки його ве-

личина може зростати і за меншої кількості вкладених трудових, матеріальних і фінансових ресурсів [5, с. 70].

На авторське бачення, в порівнянні з відносними показниками прибутковості, абсолютні – доцільно використовувати для розуміння кількісної величини динаміки прибутку від виробництва упродовж певного періоду. Це дає змогу швидко здійснити оцінку фінансового стану підприємства та концентрувати увагу на причинах негативних змін. Відносні показники прибутковості, в свою чергу, дозволяють з'ясувати причинне наслідкові зв'язки між ресурсами, які взаємодіють та доповнюють один одного у процесі виробництва. Також, вони відображають частку використання вкладених активів підприємства у загальній структурі показників, які характеризують прибутковість розгортання окремих стадій виробничого процесу.

Поряд з вищенаведеним, крім абсолютних та відносних показників прибутковості, досить важливо зупинитись на виділенні, також показників, які будуть характеризувати її рівень зі сторони поточних змін, що виникають уразі потреби вкладу у виробництво додаткової одиниці певного ресурсу. Перш за все, слід вважати, що такий спосіб дає змогу ретельно обґрунтувати зміни у самій динаміці показників прибутковості. Головним чином, це пояснюється трансформаційними умовами мінливості зовнішнього середовища у якому функціонує підприємство, оскільки, разом з цим, і змінюється потреба залучення у виробничий процес додаткової (або меншої) кількості ресурсів, ніж було передбачено планом. В даному випадку, керівники підприємств повинні проводити регулярний аналіз, який буде стосуватися граничної межі прибутковості, а вихідні дані, що будуть її характеризувати – є показниками граничності.

В загальноприйнятому розумінні у наукових колах виділяють декілька граничних показників, що здатні показати зміну прибутку підприємства у випадку зміни величини показників одного з його елементів, а саме:

1. Граничний дохід – показує приріст доходу від реалізації продукції внаслідок вкладу одиниці змінного ресурсу у її виробництво.

2. Граничні витрати виробництва – показують приріст загальних витрат внаслідок зміни кількості вкладених ресурсів у виробництво продукції.

3. Граничний продукт виробництва – показує зміну собівартості виробництва продукції внаслідок збільшення або зменшення кількості необхідних для цього ресурсів.

4. Граничний продукт капіталу – показує приріст доходу від реалізації продукції внаслідок вкладу додаткової кількості одиниць капіталу у її виробництво.

5. Граничний продукт праці – показує приріст доходу від реалізації продукції внаслідок зростання витрат праці на її виробництво.

6. Граничні видатки фірми на ресурс – показують скільки припадає додаткових витрат внаслідок купівлі ще однієї одиниці ресурсу та її залучення у виробництво.

Для прийняття доцільних управлінських рішень на основі значень граничних показників прибутковості, керівникам підприємств слід керуватись наступними трактуваннями, які на авторське бачення, слід обґрунтувати у наступній редакції:

- граничний прибуток утворюється шляхом різниці граничного доходу від реалізації продукції та граничних витрат;

- зі зростання виробництва граничний дохід зменшується, оскільки виникає більша потреба у залученні додаткових ресурсів, які свідчать про додаткові витрати;

- з метою отримання прибутку, обсяги виробництва доцільно збільшувати за умови перевищення доходу від виробництва додаткової одиниці продукції над граничними витратами;

- зі зростанням обсягів виробництва граничні витрати зменшуються, проте поза точкою оптимальної кількості продукування зростають, оскільки підприємство споживає більше ресурсів, ніж може отримати прибутку від реалізації;

- оптимальний обсяг виробництва, мінімізація витрат та початок зростання прибутковості підприємства буде досягнуто за

умови зрівноваження граничного доходу та граничних витрат [2, с. 58-59; 3, с. 160; 4, с. 163-165; 6, с. 158-159, 161-165, 325-326].

Таким чином, виходячи з виділених понять щодо оцінки прибутковості підприємства за допомогою абсолютних, відносних і граничних показників, слід підкреслити те, що разом із адаптацією до зовнішніх умов ринку, необхідно більш ретельно вивчати і досліджувати зміни у інструментарії до оцінки. В такому випадку, керуючись специфікою розгортання стадій виробничого процесу та існуючими фінансовими, трудовими, а також ресурсними можливостями підприємства продукувати конкурентну продукцію, керівники та науковці працюють над удосконаленням ряду інших, крім загальноприйнятих підходів до оцінки прибутковості, які в подальшому стануть більш диференційованими та пристосованими до конкретних видів діяльності підприємства у напрямі отримання та підвищення прибутку. Разом з тим, також, диференціюються і показники, що дають змогу здійснити аналіз прибутковості та охарактеризувати її стан.

Література:

1. Косік А. Ф. Мікроекономіка / А. Ф. Косік, Г. Е. Гронтковська. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 438 с.
2. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навчальний посібник / В. О. Мец. – К.: Вища шк., 2003. – 278 с.
3. Прус К. В. Аналіз методів формування витрат у системі управління прибутковістю підприємства / К. В. Прус, В. М. Марченко // Бізнес-інформ. – 2016. – № 9. – С. 158-162.
4. Рябенков О. В. Комплексний підхід до застосування методів контролінгу в контексті ефективного використання потенціалу прибутковості / О. В. Рябенков, Т. А. Васильєва // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 10 (148). – С. 160-165.
5. Селіверстова Л. С. Фінансовий аналіз: навчально-методичний посібник / Л. С. Селіверстова, О. В. Скрипник; за заг. ред. С. М. Безрутенка. – К.: Видавництво «Центр учбової літератури», 2012. – 274 с.
6. Хмелєвський О. В. Оцінка прибутковості промислових підприємств / О. В. Хмелєвський: ТОВ «Поліграфіст», 2011. – 202 с.

J. Ramanauskas

*PhD, Professor Habilitated Doctor, Klaipeda University Professor,
Klaipeda, Lithuania*

D. Viningiene

Graduate of Management, Klaipeda University Assistant, Klaipeda, Lithuania

THE EUROPEAN HOSPITALITY BUSINESS ENVIRONMENT HAS CHANGED WITH THE EXAMPLE OF COUNTRIES

Relevance of the topic. The ever-increasing demand for tourism services, the openness of countries, and the changing tourism business environment are taking place rapidly and hardly predictable. Hospitality services are very important in the tourism sector, therefore the hospitality sector data was analyzed. The hotels are the most popular form of accommodation, so the survey analyzed the statistics of these hospitality organizations. The empirical research carried out in the context of changes in the context of the hospitality business environment is rather fragmented, they do not highlight the specific changes in the hospitality business environment and the factors that influence it. In order to demonstrate the complexity of the business environment, a dynamic analysis of the hospitality business environment in the south and north-east Europe.

Research problem: empirical research of hospitality business sector in Lithuania is fragmented in the context of constant change. In order to access the impact of the changes to the hospitality industry organizations, a comparative study has been conducted. Two European (south and north-east) countries, similar in size, population and seasonal issues have been selected as the research object. The results have been determined by analyzing the changes of separate factors between the years 2007–2017 in the hospitality sectors in the Republic of Cyprus and the Republic of Lithuania.

The aim of the study: Analyze the change in the European hospitality business environment as a model for selected countries.

Research methods: in order to evaluate the effects of business environment to the management of organizations two methods of evaluation can be used. Quantitative methods were applied when

historical data projection is used through timelines and cause and effect models. Qualitative methods were applied when considering the opinion of managers / personnel. This article provides first type of assessment.

The analysis of changes in the Republic of Cyprus and the Republic of Lithuania hospitality business environment (focusing on hotels) was conducted. Data for the survey about Cyprus and Lithuania was obtained from the websites of Departments of Statistics, Tourism Departments, Hotel Associations and Eurostat. The period chosen for the analysis was 2007-2017, during which two periods of economic booms and downfalls were experienced by the European countries. The period was dynamic and had an influence to the development of the countries and the business environment of organizations. In order to reveal the changes in the business environment, external environment factors were selected: economic (gross domestic product (GDP), GDP per capita, price index, unemployment rate); demographic (population, migration level, average wage); technological (IT usage level, IT usage purposes) indicators; legal (country tourism law, tourism association acts, etc.).

The hypothesis is that the economic, demographic, and legal changes in the business environment have a major impact on the hospitality sector.

U. Venesaar

PhD, Professor, Tallinn University of Technology Professor, Tallinn, Estonia

TAX ASPECTS IN THE STATE REGULATION OF ECONOMIC PROCESSES

Modern trends in the regulation of individual economic processes are based on the principles of adaptability, balance and systematic approach, which, in turn, require the allocation of a number of criteria that determine the effectiveness of structural transformations in the direction of development of the national economy. Important elements of the state regulation system are budget fiscal levers, which not only ensure the functioning of the main sectors of the economy but they are also the basis for the sustainable development of the state, which emphasizes the relevance of this issue.

The analysis of the criteria of the state regulation system by economic processes makes it possible to assess the level of effectiveness of structural changes in relation to economic growth, using the necessary integrated indicators.

The assessment of the specifics of the most significant features of the functioning of the state regulation system of economic processes in the globalization of economic conditions is based on the formation of separate criteria that make possible transparency, optimality and effectiveness of the state administration system. An important factor in the effectiveness of state regulation of economic processes is effectiveness, which is the ability of the state to influence to the structure of the national economy to achieve the strategic goal of sustainable development of the country, which should contain the means and mechanism of its implementation, as well as a range of possible risks.

At the heart of structural transformations of the economy based on innovation priorities and taking into account world experience, at each new stage of development there should be a target setting that influences the choice of criteria for changes in economic processes.

Strategic issue is the stability of goals and priorities for a certain period of time, which is confirmed by the significant influence on the formation of new structural proportions of the economy of purposeful practical tasks and economic interests of the state, society and business entities.

The system of indicators that characterize economic growth and which include the efficiency of industrial production, increase in the level of satisfaction of the needs of society, indicators of well-being of the population, etc., are taken into account the development of the state strategy of economic development.

Among the listed indicators a special place occupies a general economic result of economic activity, development of the region, the country, namely, the level of production efficiency, which is accompanied by an increase in volumes and improvement of product quality while simultaneously reducing the cost of financial, material and other types of resources.

An important aspect of state regulation of economic process is the optimality of the ratio of the strategic goal and the ways to achieve them, characterized by the analysis and evaluation of the most effective options, taking into account resource support, implementation timing, possible benefits and necessary state institutions. In addition, it should be emphasized that the ability of economic processes to adapt the new conditions of functioning enables to assess the external institutional and market environment, ensuring a stable dynamics of the development of all levels systems.

The process of regulating the national economy acquires qualitatively new properties as a result of structural transformations, which is impossible without the mobilization of available adaptation resources, the quality of which depends on the ability of state institutions to make managerial decisions, responding to factors of the external and internal environment.

The increase of the efficiency of state regulation of economic processes under conditions of transformation changes is based on the principles of concentration of management influence on the basis of an adequate combination of monetary, budget and tax levers, which will ensure the balance of the growth of the economy on the basis of rational dynamism of the national economy segments.

At the same time, taxes are an important key instrument of tax regulation, which guarantees a stable dynamics of the country's economic development in an unstable environment.

Reducing the tax burden on individual economic entities, population groups significantly affects the state of economic processes and the possibility of their regulation. The formation of fair tax legislation, transparency of tax administration and redistribution of received resources are direct principles of the modern system of state regulation. Fighting the shadow economy with the help of optimizing the system of taxes and fees makes it possible to achieve the financial stability of economic processes.

In addition, the use of tax levers in the assessment of the state regulation system provides an opportunity to take into account the optimal ratio of terms of implementation of strategic and tactical tasks and goals.

It should be noted that the tactical or short-term effects associated with the creation of a rationally functioning tax system, which allows the timely and full formation of the revenue part of the state budget with the fulfillment of all necessary tasks, and, in turn, it is the identification of incentives to ensure the process of economic growth potential represents a strategic or long-term effect of state regulation of economic processes.

Thus, the presence of a tax aspect in the state regulation system of economic processes provides an opportunity to increase financial stability and the dynamics of development of individual sectors of the national economy, taking into account the current trends of world economy.

Розділ 4

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСІВ ТА ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ

С. В. Бословяк

*к. э. н., доцент, заместитель директора института повышения
квалификации Полоцкого государственного университета,
Республика Беларусь*

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО БАНКИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Реальное инвестирование, как процесс организации и финансирования капитальных вложений, является важнейшим драйвером развития экономики. Однако в 2015-2016 гг. в Беларуси сформировалась негативная тенденция объемов инвестиций в основной капитал: в 2015 г. размер таких инвестиций в фактически действовавших ценах составил 92 % к уровню в 2014 г., в 2016 г. – 90,3 % к уровню 2015 г. В сопоставимых ценах темп снижения в 2015 г. составил 81,2 %, в 2016 г. – 82,6 % к уровню предыдущего года [1]. Таким образом, реальная инвестиционная активность в республике «просела» за эти два года практически на треть. Удельный вес реальных инвестиций в ВВП сократился с 28 % в 2014 г. до 19,7 % в 2016 г. [1]. Ситуация несколько улучшилась в 2017 г. (рост инвестиций в сопоставимых ценах составил 105,2 % к уровню 2016 г.), однако удельный вес реальных инвестиций в ВВП продолжил снижение до уровня 19,4 %. Объем инвестиций в фактически действовавших ценах составил лишь 90,5 % к уровню 2014 г. [2].

При этом доля участия банков в инвестиционной деятельности в течение названного периода сократилось более чем в 2 раза: с 26,6 % в 2014 г. до 12,6 % в 2017 г. [2]. В последние годы кредитные ресурсы белорусских банков стали основным источником финансовой поддержки государственных программ правительства Беларуси

по модернизации системообразующих отраслей экономики, в связи с чем банковская система в значительной степени приняла на себя риски и функции контроля реализации таких инвестиционных проектов. На фоне слабой генерации выручки от реализации продукции большинства заемщиков в условиях существенного снижения спроса на нее это привело к высокой закредитованности субъектов хозяйствования, что существенно ухудшает их финансовую стабильность и блокирует экономический рост. В свою очередь, такие процессы негативно сказываются и на финансовой устойчивости отдельных банков и банковской системы в целом.

Все это свидетельствует о снижении роли банков в финансировании реальных инвестиций и необходимости переориентации их деятельности в инвестиционном процессе. Так, многие ученые-экономисты разделяют мнение, что к числу важнейших факторов инновационного развития экономики, помимо развития информационно-коммуникационных технологий, возобновляемой энергетики, человеческого капитала, относятся степень развитости финансового рынка и эффективность его работы, детерминированные механизмом взаимодействия инвесторов и реципиентов инвестиций. Обеспечение результативности этого механизма и минимизация издержек его субъектов являются задачами различных финансовых посредников, в том числе финансовых институтов – профессиональных участников финансового рынка. Объективно протекающие процессы расширения финансового инструментария обеспечения инвестиционной деятельности организаций-реципиентов необходимо поддерживать, в том числе, и адекватным развитием инвестиционного банкинга.

Вместе с тем в настоящее время в экономической литературе и практике не сложилось единого подхода к определению категории «инвестиционный банкинг». На наш взгляд, одно из наиболее полных и обоснованных из них представлено у А.Ю. Бурковой: «Инвестиционный банкинг – деятельность финансовой организации, основными функциями которой являются содействие клиентам в реализации их инвестиционных намерений, в том числе на рынке

ценных бумаг, производных финансовых инструментов, структурированных финансовых продуктов, на рынке слияний, поглощений и реструктуризаций, консультационных и аналитических услуг» [3, с. 40].

Услуги инвестиционного банкинга постепенно занимают свое место в деятельности ведущих белорусских кредитно-финансовых организаций, которые в его рамках предоставляют следующие виды услуг:

1) Организация корпоративного финансирования клиентов – комплекс услуг по организации эмиссии, размещению и обслуживанию обращения ценных бумаг клиентов на международном и внутреннем рынках.

2) Профессиональная деятельность по ценным бумагам (посредническая (брокерская) деятельность, коммерческая (дилерская) деятельность, депозитарная деятельность, доверительное управление ценными бумагами).

3) Доверительное управление денежными средствами (индивидуальное и коллективное (фонды банковского управления).

4) Сопровождение сделок слияния и поглощения, оптимизация структуры собственников.

5) Инвестиционное финансирование (проектное финансирование, синдицированное и консорциальное кредитование).

6) Торговля финансовыми инструментами срочных сделок на организованном и неорганизованном рынках.

7) Консультационные услуги.

Кроме того, расширилось участие банков в проектном финансировании, при котором банки самостоятельно занимаются подготовкой инвестиционного проекта или обеспечивают клиентам консультирование, оплачивают расходы по осуществлению проекта, и нередко банки становятся совладельцами акций создаваемых предприятий. Однако, несмотря на широкий перечень анонсируемых инвестиционно-банковских услуг, фактический уровень их реализации в Беларуси остается невысоким.

Вместе с тем, именно банки как субъекты экономики, наиболее продвинутые в профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, должны выступить главными маркетмейкерами в процессе привлечения инвестиционных ресурсов субъектами реального сектора экономики посредством использования современных финансовых инструментов.

Следует отметить, что «выделение инвестиционных банков как особого вида финансового института предполагает высокую степень развития рынка ценных бумаг» [4, с. 36]. Соответственно, в конкретной экономической системе инвестиционный банкинг имеет наибольшие перспективы на более развитых сегментах рынка ценных бумаг. В частности, для Республики Беларусь одним из таких направлений является финансирование инвестиционных проектов на основе выпуска корпоративных облигаций.

При размещении юридических лиц облигаций следует учитывать, что нижняя граница их доходности связана с экономическими интересами инвестора и ограничивается доходностью альтернативных инструментов для вложения свободных денежных средств инвесторов (например, процентные ставки по депозитам). Верхняя граница доходности облигаций юридических лиц связана с экономическими интересами эмитента и определяется процентной ставкой альтернативных инструментов привлечения денежных средств, в первую очередь, банковских кредитов. Поэтому на функционирующем рынке доходность облигаций юридических лиц должна находиться внутри этих границ, т.е. не быть ниже доходности схожих альтернативных вариантов вложения средств инвесторов и не превышать процентную ставку по банковским кредитам.

Другим перспективным направлением инвестиционного банкинга в Республике Беларусь являются посреднические услуги по организации первичного публичного размещения акций (ИРО). Существенным является и потенциал краудфандинга. В частности, отдельного внимания заслуживает одно из его направлений – краудинвестинг, который отличается своей направленностью на финансирование коммерческих проектов на возмездной основе. Такое

финансирование является по сути одной из форм вложения инвестиций в венчурные проекты, на начальных стадиях развития которых в силу высокой рискованности их инициаторы не могут рассчитывать на привлечение финансирования в форме традиционных источников (кредитов банков, облигационных и иных долгосрочных займов).

При этом следует учитывать финансово-экономические интересы реципиента инвестиций. Для этого может быть использован авторский финансовый механизм управления инвестиционным потенциалом организации, позволяющий регулировать уровень инвестиционной активности и своевременно корректировать инвестиционную политику организации-реципиента [5]. Ключевую роль в нем отводится алгоритму обоснования минимально необходимого уровня рентабельности дополнительно привлекаемых инвестиций [6], применение которого позволяет обоснованно и своевременно принимать решения об отказе от реализации инвестиционных проектов, эффективность которых недостаточна высока для обеспечения выплат по обслуживанию привлекаемых источников финансирования.

Литература:

1. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь. Статистический сборник. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2017. – 213 с.
2. Статистическое обозрение Беларуси (январь-декабрь 2017 г.). Статистический бюллетень. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2017. – 131 с.
3. Буркова, А. Ю. Трансформация понятия «Инвестиционный банкинг» / А.Ю. Буркова // Банковские технологии. 2011. № 3 (45). С. 37-40.
4. Максимчик, А. Инвестиционный банкинг и проблемы привлечения инвестиций в экономику Беларуси / А. Максимчик, С. Черенкевич // Банковский вестник. – 2017. – № 6. – С. 33-42.
5. Богатырева, В. В. Финансовый механизм управления инвестиционным потенциалом организации: элементы, концептуальный базис функционирования / В. В. Богатырева, С. В. Бословяк // Вестник Полоцкого государственного университета. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2016. – № 6. – С. 99–107.
6. Бословяк, С. В. Аналитическое обеспечение алгоритма обоснования минимально необходимого уровня рентабельности дополнительно привлекаемых инвестиций / С. В. Бословяк // Бухгалтерский учет и анализ. – 2016. – № 3 (231). – С. 19–25.

М. А. Дем'янчук

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

БАГАТОФАКТОРНА МОДЕЛЬ ЗАЛЕЖНОСТІ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ (ППП) ВІД ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Одним із ключових завдань, які покладені на державу є регулювання та подальше удосконалення податкової системи. В залежності від того, які податки входять до її складу, досягається певний рівень наповненості бюджету фінансовими ресурсами та виконання державними органами влади їх повноважень [1]. Податки на державному рівні грають роль певного важеля економічного розвитку і можуть розглядатися як інструмент вилучення фінансових ресурсів задля забезпечення виконання покладених на державу функцій. Специфічне значення з усіх податків займають ті, що стягуються з прибутків або доходів громадян. Одним з таких є податок на прибуток підприємств (ППП). Значущість цього податку проявляється в тому, що саме він займає ключове місце серед наповнювачів державної скарбниці та регуляторів соціально-економічного розвитку країни.

Дослідженнями в сфері справляння ППП та його податковим планування займається велика кількість вітчизняних та закордонних вчених, проте недостатньо дослідженими залишаються питання з приводу побудування багатофакторної моделі залежності податкових надходжень ППП від основних показників діяльності підприємств, що і є метою роботи.

Наразі ППП має широкі можливості для регулювання і стимулювання підприємницької діяльності, а держава може за допомогою цього податку стимулювати поживавлення інвестиційної та інноваційної діяльності, а також розвиток конкурентних відносин, необхідність вирішення таких питань як дослідження прямого та опосередкованого впливу податків на розвиток підприємств набуває особливої вагомості у сучасних умовах [2]. Динаміка мобілізації ППП до зведеного бюджету України представлено у табл. 1.

Доходи зведеного бюджету України за статтями у 2010–2017 р.р.

Роки	Усього (без урахування міжбюджетних трансфертів), млн. грн.	у тому числі						
		Податкові надходження			Неподаткові надходження	Доходи від операцій з капіталом	Кошти від закордонних країн і міжна- родних організацій	Цільові фонди
		всього	з них пода- ток на прибуток підприємств	у % від ВВП				
2010	314 506,25	234 447,75	40 359,07	3,74	73 836,96	3 143,23	305,64	2 772,67
2011	398 553,58	334 691,90	55 096,98	4,24	60 003,65	2 347,53	481,35	1 029,14
2012	445 525,27	360 567,22	55 793,02	3,97	80 923,32	2 985,76	222,86	826,11
2013	442 788,69	353 968,12	54 993,85	3,75	84 981,02	1 636,96	1 529,28	673,31
2014	456 067,30	367 511,90	40 201,50	2,53	80 612,80	2 015,80	5 383,00	543,90
2015	652 031,00	507 635,90	39 053,20	1,96	140 154,40	1 799,50	1 882,20	558,90
2016	782 748,50	650 781,70	60 223,20	2,52	125 391,90	1 594,00	4 198,20	782,80
2017	1 016 788,30	828 158,80	73 396,80	2,46	154 370,90	2 160,50	1 631,20	30 467,00

Джерело: сформовано автором на основі даних [3].

Дані таблиці свідчать про щорічний спад податкових надходжень ППП в загальному обсязі доходів зведеного бюджету України. Так, у 2010 р. ППП складає 12,83 % в загальному обсязі зведеного бюджету, однак у 2017 р. даний показник знизився на 5,61 %. Негативну тенденцію також має частка податкових надходжень ППП у ВВП країни: у 2010 р. він становить 3,74 %, а вже у 2016 р. – 2,46 %. Все це свідчить про ухилення підприємств від сплати цього податку, що вимагає від держави кардинальних змін у податковій політиці з метою підвищення податкової культури вітчизняних підприємств. Для підтвердження факту прибутковості вітчизняних підприємств проаналізуємо динаміку чистого прибутку (табл. 2).

Таблиця 2

Чистий прибуток (збиток) підприємств у 2010–2017 р.р.

Роки	Чистий прибуток (збиток), млн. грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2010	13 906,1	57,3	155 197,6	42,7	141 291,5
2011	67 797,9	63,5	208 896,3	36,5	141 098,4
2012	35 067,3	63,0	210 607,6	37,0	175 540,3
2013	-22 839,7	65,0	179 259,6	35,0	202 099,3
2014	-590 066,9	65,5	202 704,5	34,5	792 771,4
2015	-373 516,0	73,3	352 980,4	26,7	726 496,4
2016	28 583,4	73,0	397 147,6	27,0	368 564,2
2017	181 692,7	72,5	514 969,5	27,5	333 276,8

Джерело: сформовано автором на основі даних [4].

Динаміка основних показників, які обрані для дослідження впливу на розмір податкових надходжень від податку на прибуток підприємств, представлена в табл. 3. Між всіма обраними показниками існує позитивна кореляційна залежність (табл. 4), що свідчить про зростання податкових надходжень від податку на прибуток підприємств при зростанні всіх інших показників. Висока позитивна кореляційна залежність спостерігається між податковими надходженнями від податку на прибуток підприємств та обсягом реалізованої продукції (0,7088), а також чистим прибутком (збитком) (0,7488). Середня кореляційна залежність спостерігається між податковими надходженнями від податку на прибуток підприємств та власним капіталом підприємств (0,3072).

Таблиця 3

Динаміка основних показників, що впливають на податкові надходження від податку на прибуток підприємств

Роки	Податок на прибуток підприємств, млн. грн.	Власний капітал підприємств, млн. грн.	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств, млн. грн.	Чистий прибуток (збиток), млн. грн.
2010	40 359,1	1 426 711,6	3 366 228,2	13 906,1
2011	55 097,0	1 586 284,7	3 991 239,4	67 797,9
2012	55 793,0	1 904 940,2	4 203 169,6	35 067,3
2013	54 993,8	1 950 374,9	4 050 215,0	-22 839,7
2014	40 201,5	1 480 658,0	4 170 659,9	-590 066,9
2015	39 053,2	2 288 741,4	5 159 067,1	-373 516,0
2016	60 223,2	2 445 803,7	6 237 535,2	29 705,0
2017	73 396,8	1 911 696,5	7 584 861,3	181 692,7

Джерело: сформовано автором на основі даних [3-4].

Кореляційна залежність основних показників, що впливають на податкові надходження від податку на прибуток підприємств

Показники	Податкові надходження від податку на прибуток підприємств	Власний капітал підприємств	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств	Чистий прибуток (збиток)
Податкові надходження від податку на прибуток підприємств	1	0,307216	0,708789	0,748844
Власний капітал підприємств	0,307216	1	0,584219	0,111929
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств	0,708789	0,584219	1	0,286616
Чистий прибуток (збиток)	0,748844	0,111929	0,286616	1

Джерело: сформовано автором на основі даних [3-4].

Скориставшись статистичним методом множинної регресії, автором побудовано багатофакторну модель залежності податкових надходжень від податку на прибуток підприємств (ПН_{ппп}) від обраних показників, яка виражена 3-мірною площиною та має вигляд:

$$\text{ПН}_{\text{ппп}} = 36627,70031 - 0,00367 \cdot \text{ВК} + 0,00513 \cdot \text{Q} + 0,02699 \cdot \text{ЧП}(З), \quad (1)$$

де ВК – власний капітал підприємства;

Q – обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємством;

ЧП(З) – чистий прибуток (збиток) підприємства.

З рівняння видно, що нахил площини у напрямі власного капіталу підприємства (-0,00367) представляє негативну чутливість податкових надходжень від податку на прибуток підприємств, тобто при зростанні вартості власного капіталу підприємств податкові надходження від податку на прибуток підприємств будуть зменшуватись. Нахил площини у напрямі обсягу реалізованої продук-

ції (товарів, послуг) підприємствами (+0,00513) і чистого прибутку (збитку) підприємства (+0,02699) представляє позитивну чутливість податкових надходжень від податку на прибуток підприємств, тобто при зростанні вказаних показників податкові надходження від податку на прибуток підприємств будуть також збільшуватись. При цьому достовірність отриманої моделі складає 0,8351, а стандартна похибка – 6418,27. Для більш наочного зображення отриманої моделі представимо фактичні та розрахункові значення міграційного приросту (скорочення) на рис. 1 у вигляді графіків, для того, щоб показати відмінність, тобто помилку моделі.

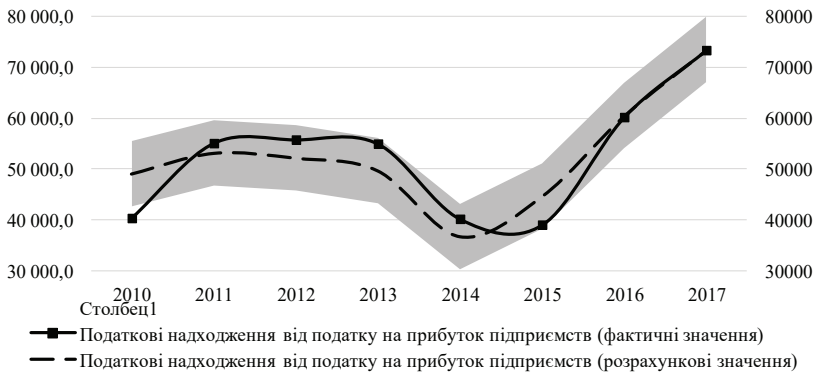


Рис. 1. Фактичні та розрахункові значення податкових надходжень від податку на прибуток підприємств

Джерело: побудовано автором.

Таким чином, для протидії тінізаційним явищам в країні, корупційним тенденціям, фінансовим махінаціям та різного роду маніпулятивним діям щодо законодавчих нормативно-правових актів необхідним є загальне об'єднання представництв державних органів в цій галузі, що в подальшій перспективі дасть змогу посилити рівень результативності розкриття податкових правопорушень і більш повне наповнення державного бюджету України.

Література:

1. Дем'янчук М. А. Дослідження зв'язку між макроекономічними показниками розвитку країни та податковими надходженнями / М. А. Дем'янчук, Н. Д. Маслій // Економічний форум : науковий журнал. – Луцьк, 2017. – Випуск 1/2017 – С. 15–22.
2. Дем'янчук М. А. ППП як сукупність важелів впливу на розвиток підприємства / М. А. Дем'янчук, М. С. Осіпова // Проблеми економіки. – 2018. – №1 (35). С. – 287 – 293.
3. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>. – Назва з екрана.
4. Державна служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.

Т. О. Журавльова

к. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ: НОВІ МОЖЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСІВ ДЛЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Найважливішою ланкою місцевих фінансів, як системоутворюючої складової фінансової системи держави, є місцеві бюджети. Через місцеві бюджети держава активно проводить соціальну політику [1].

На основі коштів місцевих органів, сконцентрованих у місцевих бюджетах, здійснюється фінансування до 70 % видатків соціальної сфери. При цьому коло фінансових заходів розширюється [2].

Місцеві бюджети Одеської області складають майже 7 % місцевих бюджетів України, по обсягу бюджету область увійшла до трійці лідерів та посіла 3 місце після м. Києва та Дніпропетровської області, піднявшись на дві рейтингові позиції порівняно до 2016 р. (5 місце). По рейтингу темпів росту місцевих бюджетів область також зайняла 3 місце по Україні після Волинської та Київської областей (2016 р. – 2 місце) [3].

Аналіз таблиці 1 свідчить, що доходи загального та спеціального фондів місцевих бюджетів у 2017 р. склали 13 648,4 млн. грн. – виконання 106,0 % від затвердженого (+ 769,5 млн.грн.). Доходи загального фонду склали 12177,9 млн.грн. (виконання 103,4 %

Таблиця 1

Аналіз надходжень доходів місцевих бюджетів Одеської області (млн. грн.)

Надходження	Затверджено на 2017 р.	Фактично надійшло за 2016 р.	Фактично надійшло за 2017 р.	Відхилення "+,-" від минулого року	Темп росту, %	% виконання до затвердженого	Відхилення від затвердженого
доходів загального та спеціального фондів	12 878,8	10 394,8	13 648,4	3 253, 6	131,3	106,0	769,6
доходів загального фонду	11 781,3	9 235,4	12177,9	2 942,5	131,9	103,4	396,6
спеціального фонду	1 097,6	1159,4	1470,5	311,1	126,8	134,0	372,9
бюджету розвитку	462,0	350,9	416,8	65,9	118,7	90,2	- 45,2
податку і збору з доходів фізичних осіб	6 535,3	4 704,5	6 609,8	1 905,3	140,5	101,1	74,5
акцизного податку з виробленого пального	73,5	-	100,0	-	-	136,1	26,5
акцизного податку з ввезеного пального	319,1	-	386,9	-	-	121,3	67,8
акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю шдакцизних товарів	456,2	803,4	455,5	-347,9	56,7	99,8	-0,7
податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки	245,0	160,5	264,3	103,8	164,6	107,8	19,3
плата за землю	1 872,0	1 732,1	1 997,3	265,2	115,3	106,7	125,3
єдиного податку	1 407,1	1 101,9	1 498,6	396,7	136,0	106,5	91,5
єкологічного податку	52,4	23,1	27,5	4,4	118,9	52,4	-24,9
інші надходження	169,2	92,4	99,1	6,8	107,3	58,6	-70,1

Джерело: складено автором за [4].

(+396,6 млн.грн.); спеціальний фонд – 1470,5 млн.грн. (виконання 134,0 % (+ 372,9 млн.грн.). Податок і збір з доходів фізичних осіб 6 609,8 млн.грн. (виконання 101,1 % (+ 74,5 млн.грн.), плата за землю 1997,3 млн.грн. (виконання 106,7 % (+125,3 млн.грн.), бюджет розвитку 416,8 млн.грн. (виконання 90,2 % (- 45,2 млн.грн.).

Доходи обласного бюджету з трансфертами склали 11,9 млрд. грн., що на 55, % або на 4,2 млрд.грн більше 2016 р., з них: податки і збори склали – 1970,0 млн.грн.; трансферти з Державного бюджету – 7 558,6 млн.грн.; кошти передані з Державного бюджету від перевиконання митних платежів – 2350,3 млн.грн. [4].

За 2017 рік обсяг додаткового ресурсу від децентралізації склав 3333,5 млн.грн. За рахунок додатково отриманого фінансового ресурсу у результаті проведення децентралізації у місцевих бюджетах з'явилися додаткові можливості спрямувати кошти на реалізацію проектів розвитку територій через модернізацію об'єктів соціально-культурної сфери та в повному об'ємі виконати свої видаткові повноваження.

Значний вклад в обласний бюджет приніс митний експеримент, який дав змогу залучити від перевиконання митних платежів майже 2,4 млрд.грн., що у 6,5 разів більше ніж у 2016 р. Ці кошти спрямовані на реконструкцію 436,5 км доріг Одеської області, зокрема, дороги Одеса-Рені [4].

Таким чином, можна зробити висновок, що зростання показників забезпечено завдяки цілеспрямованій державній позиції щодо децентралізації коштів місцевих бюджетів, завдяки чому місцеві бюджети отримали стабільні джерела доходів, що дозволило залучити в їх розпорядження значний фінансовий ресурс.

Література:

1. Бюджетний Кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. – Назва з екрана.
2. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/decentralization/>. – Назва з екрана.

3. Офіційний сайт Одеської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://oda.odessa.gov.ua>. – Назва з екрана.
4. Офіційний сайт Департаменту фінансів Одеської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gfu.odessa.gov.ua>. – Назва з екрана.

М. М. Ковачевич

*к. э. н., главный ассистент Университета национального
и мирового хозяйства, Республика Болгария*

СТРАНЫ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА ДО И ПОСЛЕ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА: КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ

Глобальный финансовый кризис 2008 г. начался в Соединенных Штатах, но постепенно перерос в глобальный экономический кризис, что привело к ухудшению экономических показателей в Европейском союзе (ЕС). Кризис влияет на Союз асимметрично – он отражается в разной степени силы для каждой страны, и если до кризиса страны сформировали одни кластеры по ключевых экономических показателей, то спустя почти десять лет после кризиса эти кластеры уже меняются.

Кластерный анализ выполнен с помощью статистического программного обеспечения SPSS для 2007 г. (за год до кризиса) и для 2017 г. с использованием четырех показателей: рост ВВП в процентах, уровень инфляции (%), дефицит бюджета в процентах ВВП и государственный долг в процентах от ВВП. Результаты анализа для 2007 г. показывают, что страны ЕС могут быть сгруппированы в 4 кластера (табл. 1).

Большинство стран находятся в первом кластере – 12. Это страны с относительно высокими темпами роста ВВП (5 %), небольшой профицит бюджета (0,53 %) и относительно низкий государственный долг в процентах от ВВП (34 %) (табл. 2).

Второй кластер включает 7 стран. Они имеют более низкий рост ВВП (3 %), дефицит бюджета (-1,37 %) и более высокий государственный долг в процентах от ВВП (63 %). В третьей группе

3 страны с самым высоким государственным долгом (около 96 % ВВП), с самым низким ростом ВВП (ниже 3 %) и самым большим дефицитом бюджета (-2,70 %). В последней группе находятся шесть стран, включая Болгарию, – у них самый высокий рост ВВП (более 8 %), самый большой профицит бюджета и самый низкий государственный долг в процентах от ВВП (10 %).

Таблица 1

Распределение стран ЕС по кластерам в 2007 г.

Страна	Кластер	Страна	Кластер
Бельгия	3	Литва	4
Болгария	4	Люксембург	4
Чешская Республика	1	Венгрия	2
Дания	1	Мальта	2
Германия	2	Нидерланды	1
Эстония	4	Австрия	2
Ирландия	1	Польша	1
Греция	3	Португалия	2
Испания	1	Румыния	4
Франция	2	Словения	1
Хорватия	1	Словакия	1
Италия	3	Финляндия	1
Кипр	2	Швеция	1
Латвия	4	Великобритания	1

Из четырех выбранных индикаторов только уровень инфляции не является статистически значимым в определении кластеров, и, за исключением последнего кластера, средние значения для других кластеров сходные.

Таблица 2

Средние показатели для каждого кластера в 2007 г.

	Кластер			
	1	2	3	4
Рост ВВП (%)	5,01	3,01	2,73	8,57
Уровень инфляции (%)	2,38	2,64	2,27	6,30
Дефицит бюджета (% от ВВП)	0,53	-1,37	-2,70	0,67
Государственный долг (% от ВВП)	33,88	62,82	96,63	10,58

Однако результаты кластерного анализа в 2017 г. показывают, что негативное влияние экономического кризиса сближает странах ЕС, и по крайней мере если рассматривать только четырех показателей теперь всего 3 кластера (табл. 3).

Таблица 3

Распределение стран ЕС по кластерам в 2017 г.

Страна	Кластер	Страна	Кластер
Бельгия	3	Литва	2
Болгария	2	Люксембург	2
Чешская Республика	2	Венгрия	1
Дания	2	Мальта	1
Германия	1	Нидерланды	1
Эстония	2	Австрия	1
Ирландия	1	Польша	1
Греция	4	Португалия	3
Испания	3	Румыния	2
Франция	3	Словения	1

Продолжение таблицы 3

Страна	Кластер	Страна	Кластер
Хорватия	1	Словакия	1
Италия	3	Финляндия	1
Кипр	3	Швеция	2
Латвия	2	Великобритания	3

Большинство стран снова в первом кластере – 11. Рост ВВП ниже, чем в 2007 г., но он является самым высоким по сравнению с другими кластерами. Страны имеют сбалансированный бюджет и относительно высокий государственный долг в процентах от ВВП (65 %) (Табл. 4). Во второй группе находятся страны с низким государственным долгом (32 % ВВП), а в третьей группе – страны с самым высоким государственным долгом (более 100 % ВВП). Как отдельный кластер формируется Греция, из-за чрезвычайно высокого государственного долга (почти 180 % ВВП) по сравнению с другими странами ЕС.

Таблица 4

Средние показатели для каждого кластера в 2017 г.

	Кластер			
	1	2	3	4
Рост ВВП (%)	3,96	3,89	2,36	1,40
Уровень инфляции (%)	1,47	2,23	1,65	1,10
Дефицит бюджета (% от ВВП)	-0,02	0,34	-1,63	0,80
Государственный долг (% от ВВП)	65,64	31,53	103,48	178,60

Из четырех выбранных показателей, однако, в 2017 г. только государственный долг в процентах от ВВП статистически значим в определении кластеров.

Литература:

1. Database [Electronic resource]. – Mode of access: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>. – The title from the screen.

Н. М. Крючкова

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

АНАЛІЗ ДИСБАЛАНСІВ У СФЕРІ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ

У сучасному світі фінансовий сектор займаю одну з основних ланок в економічному розвитку країни. В умовах глобалізації вплив фінансового сектору огортає чимало країн, що супроводжується як позитивними так і негативними наслідками.

Для виявлення дисбалансів у сфері державних фінансів проаналізуємо динаміку таких показників, як ВВП, дефіцит бюджету, зовнішній борг та рівень оподаткування. Для здійснення аналізу розрахуємо темпи приросту даних показників протягом 2011-2017 рр.

Темпи приросту ВВП свідчать про наявність макроекономічної нестабільності у 2014 р. (-2,49 %) [1]. У 2015-2017рр. відбувається зростання ВВП, проте на 2017р. темпи приросту скорочуються. Порівняння рівноважних трендів виявляє, що протягом аналізованого періоду часу спостерігається дефіцит бюджету, при цьому з 2012 р. по 2014 р. темпи приросту дефіциту скорочуються, і у 2015 р. відбувається різке зменшення дефіциту бюджету. У 2016 р. знову зростання дефіциту, а у 2017 р. його зменшення. Аналіз показників зовнішнього боргу свідчить про поступове скорочення темпів його нарощення. Якщо з 2011 р. по 2014 . ще спостерігається приріст зовнішнього боргу, хоч і динаміка його йде на спад, то у 2015 р. та 2016 р. відбувається зменшення обсягів державного боргу.

Згідно з розрахунком темпів приросту динаміка рівня оподаткування є нестабільною. З 2011 р. по 2013 р. спостерігається зменшення податкового навантаження. У 2014 р. відбувається різке зростання рівня оподаткування (темп приросту становить 29,12 %)

[2]. Надалі має місце тенденція скорочення рівня оподаткування і у 2016 р. його зростання.

Тобто, можна констатувати, що досягнуті показники фіскальної політики є недостатніми з точки зору стабілізації, профілактики очікувань цінової і грошової не стабільності, тим більше – для реалізації дієвої стабілізаційної політики за допомогою збільшення дефіциту бюджету.

Отже розглянуті чинники макроекономічної нестабільності та дисбалансів у сфері державних фінансів України дозволяють перейти до пошуку шляхів їх подолання.

У цілому проведені дослідження дозволяють стверджувати, що стратегічно важливими напрямками економічної політики є поліпшення зовнішньоторговельного балансу, підвищення інвестиційної привабливості країни, реструктуризація зовнішнього боргу, скорочення дефіциту бюджету та оптимізація оподаткування.

При цьому залишається важливим питанням впровадження заходів по регулюванню дефіциту бюджету та величини зовнішнього боргу. Ці показники є взаємозалежними. Доволі часто в економічній практиці для фінансування дефіциту бюджету використовуються зовнішні запозичення. Проте такі дії мають певні обмеження та умови.

Тому, підвищення рівня боргової безпеки України вимагає оптимізації не лише боргової, але і фіскально-бюджетної політики. Зокрема, подоланню боргової кризи в Україні сприятимуть [3, с. 217-220]: активізація структурних реформ у секторі загального державного управління спрямованих на підвищення ефективності використання бюджетних коштів; спрямування зовнішніх та внутрішніх запозичень, що залучаються для покриття дефіциту державного бюджету на фінансування інноваційно-інвестиційних проектів; оптимізація валютної та строкової структури державних зобов'язань; посилення контролю за випадками ухилення від сплати податків; зниження вартості обслуговування державного боргу; прийняття базового закону про державний борг, який би систематизував усі

положення окремих нормативних актів з питань управління, погашення і обслуговування державного боргу.

Все це свідчить про державну політику сприяння розвитку проаналізованих нами показників. Та все ж вагомою проблемою при проведенні економічної політики залишається нездатність швидкого виявлення дисбалансів в економіці та вчасного реагування на них, задля стабілізації економічної динаміки.

Література:

1. Державна служба статистики України. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html. – Назва з екрана.
2. Національний банк України. Макроекономічні показники [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896. – Назва з екрана.
3. Коляда Т. А. Джерела фінансування дефіциту бюджету: тенденції у застосуванні та виклики для стабільності державних фінансів України / Т. А. Коляда // Бізнес Інформ. – 2015. – № 2. – С. 215-222.

І. М. Мазур

д. е. н., доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Університету Короля Данила

ФОРМАЛІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Особливе значення для забезпечення розвитку суб'єктів господарювання та зростання економіки відіграє потужна і надійна банківська система. Ефективність і стабільність функціонування та кредитні можливості якої значною мірою визначаються рівнем її капіталізації. Отже, особливого значення для розвитку банків набуває рівень їх капіталізації, бо високий рівень капіталізації банків гарантує стабільність національної валюти та їх фінансову стійкість.

Національним банком України приділяється значна увага проблемам капіталізації та нарощуванню зареєстрованого та регуляторного капіталу банківських установ. Сьогодні капітал розподілений нерівномірно, про що свідчить існування на ринку банків, які потребують додаткового збільшення капіталу, і тих, які мають його

надлишок. У наявній науково-методичній базі щодо забезпечення та оцінювання капіталізації банківської системи відсутній єдиний теоретико-методологічний підхід до визначення та дослідження категорії «капіталізація банківської системи».

Проведенні дослідження [1, с. 48; 2, с. 277; 3, с. 188; 4, с.47; 5, с. 79] дозволили виділити нормативний, науково-теоретичний та функціональний підходи до вивчення капіталізації банківської системи, виявити відмінні ознаки та аспекти її втілення, що уможливило виокремлення наступних видів: 1) за характером процесу («пряма капіталізація» – трансформація, перетворення вартості, що втілюється у поповнення власного капіталу банку за рахунок реінвестування частини чистого прибутку; «зворотна» – процес оцінювання вартості банку за дохідним підходом та конкурентною позицією на ринку); 2) об'єктивність результатів капіталізації (реальна – перетворення реальної вартості у капітал; фіктивна – штучне нарощування обсягів капіталу за рахунок недостовірного представлення обставин, активних операцій чи вираження вартості в цінних паперах, що завищує оцінку власного капіталу банків; надумана або мнима – номінальне збільшення капіталу за рахунок бухгалтерських проводок без збільшення реального розміру капіталу). Це дозволило виявити специфіку функціонування окремих банківських установ в Україні та виділити їх окремі групи (російські, інші іноземні банки, державні комерційні банки, банки олігархічних холдингів, банківські піраміди).

Враховуючи комплексне уявлення змісту капіталізації банківської системи пропонуємо ідентифікувати механізм капіталізації як сукупність реалізацій форм здійснення, дій, взаємодій та результатів, які зумовлюють збільшення власного і регуляторного капіталу, стабільності та концентрації банківської системи. Згідно пропонуваного означення виокремлюємо такі його елементи: 1) функції (захисну, оперативну і регулюючу; 2) чинники (рівень вимог НБУ, специфіка клієнтури, походження і резидентність капіталу, ризикованість активних операцій); 3) принципи механізму капіталізації банків; 4) класифікацію банківських ризиків; 5) якісні, структурні

й кількісні показники оцінювання рівня капіталізації банків; 6) методи капіталізації (реінвестування прибутку, залучення субординованого боргу, реалізація цінних паперів, злиття і поглинання, залучення іноземного капіталу тощо); 7) інструменти (економічні нормативи, ризик-менеджмент, фінансовий леверидж, основний капітал I і II рівня, буферний резервний капітал, контрциклічний резерв, мінімальні вимоги консервації доходів тощо) [6–8].

Капіталізація української банківської системи значно нижче від рівня капіталізації у країнах ЄС, де співвідношення власного капіталу і ВВП сягає 50-90 %, а величина сукупних активів в рази перевищує обсяг ВВП. Україна має найнижчий рівень капіталізації (нижче від Російської Федерації та Білорусі у 2016 р.), а розмір її активів значно нижче рівня ВВП (майже в 2 рази) [8–11]. НБУ впродовж становлення банківської системи України постійно підвищував вимоги до мінімального рівня власного капіталу та формування системи управління банківськими ризиками. Фундаментальною основою капіталізації банківської системи України залишаються банки з іноземним капіталом завдяки якісному менеджменту та виконання міжнародних стандартів попри скорочення їх участі в капіталі банківської системи України.

Рекапіталізація банків проводиться згідно Порядку участі держави у капіталізації банків шляхом інвестицій коштів до зареєстрованого капіталу [7]. На рекапіталізацію приватних банків в 2008-2011 рр. в Україні використано 25,8 млрд. грн. (2,3 % ВВП): Родовід-банк отримав 12,3 млрд. грн., Укргазбанк – 9,3 млрд. грн. і банк «Київ» – 3,6 млрд. грн. У 2017 р. було проведено рекапіталізацію АКБ «Приватбанк». У світовій практиці такий захід є тимчасовим, тому сьогодні загострилася проблема виходу держави з капіталу цих банків, оскільки сьогодні у державній власності перебуває 52 % активів усієї банківської системи [10,11].

Відношення банківського капіталу до ВВП у 2015-2016 рр. складало 4,5-5 % із-за зростання збиткової діяльності банків, що обмежило її роль у стимулюванні забезпечення фінансовими ресурсами суб'єктів економіки. Нормальний рівень капіталізації банківських

систем країн з перехідною економікою сьогодні сягає 50 %, а темпи його зростання повинні випереджати темпи росту ВВП. Про низький рівень розвитку вітчизняних банків свідчить співвідношення банківських активів і ВВП, що у 2016 р. склало 50,9 % і є в 2 рази менше рівня 2008 р. (у Німеччині воно становить 200 %, у Великобританії – 130 %, в США – 350 %). За розміром сплачених зареєстрований капітал банківської системи України приблизно відповідає обсягу зареєстрованого капіталу «Deutsche Bank Group», що свідчить про неефективність макроекономічного регулювання з боку банківської системи України через обмеженість впливу. Зростання частки іноземних банків у власному капіталі банківських установ засвідчує зростання залежності від іноземного капіталу, що негативно позначається на фінансовій безпеці [9].

Основним недоліком капіталізації є ліквідація банківських установ, які не виконують вимоги й відкликання ліцензії НБУ без використання ринкових механізмів поглинання і злиття з конкурентами чи реструктуризації заборгованості шляхом укладання мирових угод, що не забезпечує подальше виконання клієнтами боргових зобов'язань. Відповідно збитки лягають на банківську систему при одночасному зменшенні власного капіталу. Поширені зловживання пруденційного нагляду за виконанням встановлених вимог до регуляторного капіталу та докапіталізації окремими банками, що може обмежити механізм спрощеної процедури капіталізації й реорганізації банків, запроваджений до 01.01.2020 р., оскільки дозволяє банкам, які не можуть збільшити зареєстрований капітал трансформуватися у небанківські фінансові установи, для яких рівень вимог суттєво нижчий.

Проблему щодо підвищення рівня капіталізації та надійності установ банківської системи України вирішують наступні основні шляхи підвищення капіталізації банків України: 1) поліпшення якості капіталу та забезпечення достатній рівень покриття ним ризиків, що приймаються банками; 2) пришвидшення процесу завершення переходу банківської системи України на умови Базель-II та підготовка до впровадження стандартів Базеля-III; 3) стимулю-

вання залучення власного банківського прибутку для інвестицій у капітал шляхом звільнення від оподаткування частини прибутку кредитних установ, спрямованої на підвищення рівня їх капіталізації, стимулювання інвесторів звільненням від податків на прибуток, який спрямовується на капіталізацію банків; 4) сприяння припливу капіталу у банки за рахунок активного залучення коштів акціонерів, у тому числі портфельних інвесторів; 5) з метою уникнення можливого деструктивного впливу міжнародних фінансових потоків на банківську систему України, потрібно встановити економічну межу оптимального впливу зарубіжного капіталу на вітчизняні банки на рівні 40-45 % від капіталу усіх банків; 6) збільшення показника адекватності капіталу через консолідацію банківської системи України (консорціумне кредитування, створення банківських об'єднань, злиття банків, їх реорганізація).

Таким чином, складність і суперечливість загальноекономічних умов, у яких функціонують банки України, потребують виважених підходів до капіталізації банківських установ, диверсифікації джерел формування ресурсів та підвищення фінансової стійкості банківської системи України в цілому.

Література:

1. Розенберг Д. Словарь банковских терминов. – Москва, 1997. – 360 с.
2. Островская О. М. Банковское дело. Толковый словарь. – М., 2001. – 400 с.
3. Загородній А. Г. Фінансовий словник. – К., 2000. – 587 с.
4. Коваленко В. В. Функціональна достатність ресурсного потенціалу банків: методи оцінювання та напрями забезпечення. моногр. – К., 2010. – 158 с.
5. Довгань Ж. Капіталізація банківської системи України. /Ж. Довгань // Вісник НБУ. – 2008. – С.10–14.
6. Попов К. О. Мы не спешим предугадать, как Базель III нам отзовется [Электронный ресурс] / К. О. Попов, Ю. Н. Юденков // Внутренний контроль в кредитной организации. – 2011. – № 4. – Режим доступа: www.reglament.net/bank/control/2011_4_artkicle_print.htm. – Название с экрана.
7. Про введення в дію Інструкції № 10 «Про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків», приведену у відповідність до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і звітності [Електронний ресурс] / Національний банк України. №1505. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v050950097>. – Назва з екрана.

8. Шевчук А. М. Аналіз капіталізації банківської системи України / А.М. Шевчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка». – 2017. – Вип. 4(32). – С.186-192.
9. Матеріали офіційного сайту Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aub.org.ua>. – Назва з екрана.
10. Матеріали офіційного сайту Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>. – Назва з екрана.
11. Офіційний сайт Національного банку України. Грошово-кредитна статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44579. – Назва з екрана.
12. Рекапитализация банковской системы: украинские реалии и мировой опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lfr.org.ua/ru/analytics/74llr.html>. – Название с экрана.
13. Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2016 року / Національне рейтингове агенство «Рюрік». – К., 2016. – 23 с.
14. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Постанова Правління НБУ від 28.08.2001 р. № 368 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z084101>. – Назва з екрана.

М. В. Маркусенко

к. э. н., доцент, доцент кафедры банковского дела Белорусского государственного экономического университета, Республика Беларусь

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ И ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА: ВЗАИМОСВЯЗЬ И ПРИОРИТЕТЫ

Денежно-кредитная политика выступает важнейшей составляющей макроэкономической политики, и активно применяется современными государствами. В развитых странах приоритетом денежно-кредитной политики является минимизация отклонений от существующего тренда экономического роста путем поддержания совокупного спроса на уровне, соответствующем производственному потенциалу экономики. Денежно-кредитная политика в странах с развивающимися рынками имеет иные приоритеты – обеспечение макроэкономической стабильности путем снижения инфляции, снижения волатильности курса национальной валюты и международных потоков капитала [1].

Как свидетельствует мировой опыт, курсовая политика остается значимым элементом денежно-кредитной политики в странах с

развивающимися рынками, где центральные банки реализовывают монетарный режим инфляционного таргетирования. Тактика реализации курсовой политики может варьироваться в зависимости от решаемых задач (пополнение валютных резервов, снижение курсовой волатильности), однако конечная цель курсовой политики заключается в поддержании/достижении ценовой и финансовой стабильности. Именно отсутствие целей по поддержанию определенного уровня/динамики обменного курса определяет отличительные особенности и методы ее реализации в таргетирующих инфляцию странах. Достаточно часто понятия «курсовая политика» и «валютная политика» используются как аналоги. Валютная политика выступает составляющей денежно-кредитной политики в странах с развивающимися рынками.

Наращивая объемы золотовалютных резервов (международных резервных активов), таргетирующие инфляцию центральные банки обеспечивают себе возможность, во-первых, сглаживать курсовую волатильность, во-вторых – поддерживать ликвидность внутреннего валютного рынка, в том числе путем валютного рефинансирования кредитных организаций. При этом специалистами отмечается, что для таргетирующих инфляцию развивающихся стран обесценение национальных валют чревато ростом инфляционного давления за счет эффекта переноса динамики обменного курса на цены [2], а также повышения инфляционных ожиданий [3]. Предоставляя экономическим агентам валютные ресурсы, центральный банк содействует достижению целевого инфляционного ориентира. В-третьих, поддержание международных резервов на достаточном уровне является некоторой гарантией макроэкономической стабильности, облегчая доступ к международному финансовому рынку и снижая стоимость привлечения заемных средств [4].

Целью государственной экономической политики в Республике Беларусь на современном этапе является обеспечение роста валового внутреннего продукта. Данная цель является приоритетной и для денежно-кредитной политики. Это требует повышения инвестиционной направленности денежно-кредитной политики, углубле-

ния ее связи с реальным сектором экономики, обеспечения соответствия спроса и предложения денег.

Одним из приоритетов денежно-кредитного регулирования является поддержание стабильности валютного курса в условиях происходящих в экономической системе структурных и институциональных изменений. Устойчивая динамика обменного курса национальной валюты необходима для того, чтобы исключить возникновение валютных кризисов. Тем самым обеспечивается «валютная» конкурентоспособность национальной экономики.

Национальный банк Республики Беларусь в настоящее время реализовывает курсовой режим «управляемое плавание», но сокращает свое прямое вмешательство в механизм курсообразования, создавая условия для перехода в будущем к режиму плавающего валютного курса.

Валютные интервенции проводятся как в целях пополнения валютных резервов, так и для сглаживания курсовой волатильности. Возможность проведения интервенций при возникновении рисков макроэкономической стабильности Национальный банк оговаривает в Основных направлениях денежно-кредитной политики на очередной период.

В Республике Беларусь пока невозможно отказаться от интервенций на валютном рынке, что означало бы принципиальную переориентацию денежно-кредитной политики. В современных условиях такая отмена включает в себе серьезные макроэкономические риски. Без поддержки Национального банка колебания валютного курса будут значительно больше, а их последствия станут менее предсказуемы. Девальвация рубля стимулирует потребительскую инфляцию, обесценивает активы, усугубляет бремя внешнего долга, номинированного в долларах США, создает социальную напряженность и ряд других проблем.

Согласно Р. Манделлу [5], под кризисом сложившейся системы валютных отношений подразумевается нарушение равновесия, когда изменяется соотношение некоторых параметров, определяющих стабильность системы, характеризующих действующую институ-

циональную структуру в области валютных и кредитно-денежных отношений.

Поэтому критерием эффективности, т.е. приоритетом денежно-кредитной политики следует считать не темпы инфляции, а обеспеченность экономических структур деньгами, снижение транзакционных издержек получения кредитов, издержек функционирования всей банковской системы и наиболее полное использование активов банков и сбережений населения на нужды экономики.

Приоритетом денежно-кредитной политики должна стать реформа банковской системы, нацеленная на создание системы эффективного финансового посредничества. Развитие банковской системы будет способствовать активизации трансмиссионного механизма передачи сигналов от денежно-кредитной политики (в том числе через канал валютного курса) экономике, созданию условий, которые позволят использовать денежно-кредитные механизмы для стимулирования роста национальной экономики без угрозы усиления инфляционных процессов.

Для этого государство должно использовать инструменты денежно-кредитной и валютной политики.

Необходима дальнейшая гармонизация валютной и процентной политики, так как валютные интервенции остаются в арсенале инструментов денежно-кредитной политики и должны использоваться в основном в критических ситуациях.

С учетом роли обменного курса рубля в белорусской экономике его резкие колебания могут спровоцировать масштабный кризис. По этой причине в ситуации стресса активная валютная политика со стороны центрального банка может оказать полезное стабилизирующее воздействие, и его готовность прибегать к интервенциям в особых условиях вполне оправданна. При этом валютные интервенции должны использоваться точечно и ограниченно при соответствующей информационной поддержке и не становиться регулярным инструментом, вносящим искажения в процесс управления денежной сферой при помощи основного инструмента – процентных ставок.

Следует также избегать попыток удерживать обменный курс на постоянном уровне при изменении определяющих его фундаментальных макроэкономических условий, поскольку это приведет лишь к потере международных резервов и последующей неконтролируемой девальвации, возникновению панических настроений на валютном рынке.

При этом в краткосрочном периоде необходимо стабилизировать курс без значительного расходования золотовалютных резервов. Регулярное проведение незначительных интервенций не оправданно, так как не оказывает продолжительного влияния на валютный рынок, а объем резервов постепенно уменьшается.

Кроме того, в перспективе возможна отмена ряда валютных ограничений по текущим операциям платежного баланса и движению капитала. Ограничения по движению капитала сужают возможности экономических субъектов инвестировать в иностранные активы. Это не только лишает их дополнительной доходности, которую они могли бы получить на внешних рынках, но и не позволяет диверсифицировать риски, связанные с инвестициями в национальные активы.

Либерализация капитальных потоков возможна только в условиях достижения основных приоритетов денежно-кредитной политики и обеспечения устойчивости в денежно-кредитной сфере.

Литература:

1. Пыхтеев Ю. Н. Приоритеты денежно-кредитной политики в экспортно-сырьевой экономике / Ю. Н. Пыхтеев, А. С. Воронина, А. А. Бурова // *Успехи современного естествознания*. – 2014. – № 12-5. – С. 616-619.
2. Пономарев Ю. Эффект переноса динамики обменного курса на цены в России / Ю. Пономарев, П. Трунин, А. Улюкаев // *Вопросы экономики*. – 2014. – № 3. – С. 21-35.
3. Guimaraes R. P. The Empirics of Foreign Exchange Intervention in Emerging Market Countries: The Cases of Mexico and Turkey / R. P. Guimaraes, C. Karacadag // *International Monetary Fund. WP/04/123*. 2004.
4. Obstfeld M. Financial Stability, the Trilemma and International Reserves / M. Obstfeld, J. Shambaugh, A. M. Taylor // *American Economic Journal: Macroeconomics*. – April 2010. – Vol. 2. – P. 57-94.
5. Манделл Р. Проблема кризисов // *Евро – дитя Манделла. Теория оптимальных валютных зон*. – М.: Дело. – 2002. – С. 117-126.

Н. Д. Маслий

к. э. н., доцент, доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования Одесского национального университета имени И.И. Мечникова

МЕХАНИЗМ ФИСКАЛЬНОГО ВЫРАВНИВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

В Украине функционирует новая система межбюджетных отношений, это связано со стремительными процессами децентрализации.

Новая система межбюджетных отношений базируется на принципиально новом механизме горизонтального выравнивания налогоспособности территорий, составляющими которого являются базовая и реверсная дотации.

Базовая дотация – трансферт, предоставляемый из государственного бюджета местным бюджетам для горизонтального выравнивания налогоспособности территорий [1].

Реверсная дотация – средства, которые передаются в государственный бюджет из местных бюджетов для горизонтального выравнивания налогоспособности территорий [1].

Выравнивание осуществляется только по двум налогам [1]:

- налогом на прибыль предприятий частного сектора экономики (10 %) – по областным бюджетам;
- налогом на доходы физических лиц – по бюджетам городов, районных и областных бюджетах.

Остальные платежи остаются в полном объеме в распоряжении местных органов власти.

Алгоритм определения объема дотации выравнивания местным бюджетам вычисляется по формуле:

$$T = a (V - (D + AD)), \quad (1)$$

где T – дотация выравнивания;

a – коэффициент выравнивания для местных бюджетов имеет значение от 0,9 до 1;

V – расчетный объем показателя расходов;

D – прогнозный показатель объема доходов (корзина доходов);

AD – расчетный объем корректировки доходов.

Коэффициент выравнивания применяется при расчете объема дотации выравнивания и средств, передаваемых в Государственный бюджет Украины из местных бюджетов с целью укрепления доходной базы бюджетов местного самоуправления [1]:

– ниже 0,9 среднего показателя по Украине получают базовую дотацию (80 % суммы, необходимой для достижения показателя 0,9), что повысит уровень их обеспеченности;

– в пределах от 0,9 до 1,1 – выравнивание не осуществляется;

– выше 1,1 среднего показателя по Украине часть поступлений передавать в государственный бюджет (реверсная дотация). При этом, средства изымаются не в полном объеме, как по действующей системе, а лишь 50 процентов превышение индекса налогоплательщиков 1,1 к среднему значению по Украине. Выравнивание по бюджету города Киева, учитывая его особый статус как столицы Украины в соответствии с Законом Украины «О столице Украины – город-герой Киев», не осуществляется.

Исследуем более подробно структуру распределения межбюджетных трансфертов на уровне территориально административных единиц, а именно областных бюджетов. В табл. 1 дано распределение дотаций на уровне областных бюджетов Украины в 2015-2017 гг.

По данным табл. 1 можно сделать вывод, что большинство – 18 из 24 – областных бюджетов являются реципиентами бюджетных средств, поскольку получают базовую дотацию. И только 6, то есть 25 %, являются донорами, обеспечивающих финансовые возможности для перераспределения средств от поступления основных прямых налогов – НДС и налога на прибыль. Донорами бюджетных средств являются областные бюджеты Днепропетровской, Донецкой, Запорожской, Киевской, Полтавской и Харьковской областей.

Следует отметить среди областей-реципиентов положительную динамику к уменьшению объемов базовой дотации с момента ее введения (2015), что свидетельствует о повышении финансовой

Таблица 1
Распределение дотаций на уровне областных бюджетов Украины в 2015-2017 г.г. (тыс. грн.)

Областные бюджеты	Базовая дотация			Реверсная дотация		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Винницкая обл.	72 812,1	46 095,6	41 477,5	0,0	0,0	0,0
Вольнская обл.	76 153,3	69 437,7	60 169,5	0,0	0,0	0,0
Днепропетровская обл.	0,0	0,0	0,0	325 281,2	392 048,9	453 342,0
Донецкая обл.	0,0	0,0	0,0	254 627,5	65 816,0	27 775,8
Житомирская обл.	58 270,3	39 994,7	41 317,4	0,0	0,0	0,0
Закарпатская обл.	115 785,1	99 510,7	106 142,3	0,0	0,0	0,0
Запорожская обл.	0,0	0,0	0,0	14 973,2	40 872,9	81 298,2
Ивано-Франковская обл.	90 873,8	101 005,0	115 496,7	0,0	0,0	0,0
Киевская обл.	0,0	0,0	0,0	36 575,2	45 023,7	58 693,7
Кировоградская обл.	34 846,2	23 950,4	27 358,7	0,0	0,0	0,0
Луганская обл.	24 823,0	15 132,0	21 540,3	0,0	0,0	0,0
Львовская обл.	44 898,1	15 859,0	29 022,2	0,0	0,0	0,0
Николаевская обл.	33 120,6	34 823,3	25 782,7	0,0	0,0	0,0
Одесская обл.	10 232,0	13 012,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Полтавская обл.	0,0	0,0	0,0	81 448,6	19 351,8	28 324,2
Ровенская обл.	72 427,6	58 492,3	67 367,5	0,0	0,0	0,0
Сумская обл.	8 459,5	13 019,5	16 050,6	0,0	0,0	0,0
Тернопольская обл.	68 798,8	54 096,9	90 832,8	0,0	0,0	0,0
Харьковская обл.	0,0	0,0	0,0	4 520,1	12 237,0	2 813,0
Херсонская обл.	76 984,1	61 244,4	70 728,8	0,0	0,0	0,0
Хмельницкая обл.	75 863,1	45 044,5	52 755,6	0,0	0,0	0,0
Черкасская обл.	36 385,8	26 135,9	21 884,3	0,0	0,0	0,0
Черновицкая обл.	87 723,1	77 942,7	96 841,6	0,0	0,0	0,0
Черниговская обл.	46 134,4	31 854,2	24 383,0	0,0	0,0	0,0
Всего по областным бюджетам	1034 590,9	826 650,8	909 151,5	717 425,8	575 350,3	652 246,9
Всего по Украине	5357 985,4	4840266,7	5911 564,6	3644 169,9	3114 876,5	3922 882,5

Источник: сформировано автором на основе данных [2-4].

состоятельности административно-территориальных единиц в результате проведения финансово-бюджетной децентрализации.

Рассматривая систему межбюджетных отношений через призму бюджетного выравнивания в мировой практике выделяют четыре основные модели: немецкую, американскую, канадскую и модель межбюджетных отношений, которая сложилась в унитарных государствах.

Несмотря на имеющееся в мире многообразие моделей межбюджетных отношений, идеальной модели не существует. Каждая страна выбирает в различных моделях именно те элементы, которые в конкретных специфических условиях могут дать наибольший эффект при существующей в этой стране политической и экономической ситуации.

Модель бюджетного выравнивания, которая реализуется в Украине, является комбинированной. Определение объемов межбюджетных трансфертов в Украине и их распределение базируется на формульном подходе, который предполагает учет входящих нормативов затрат, и лишь некоторые из них используют показатель на душу населения для формулы расчета трансферта. Украина имеет высокий показатель выравнивания потребностей и в то же время, по сравнению с другими странами, низкий показатель выравнивания ресурсов, что означает низкую ориентацию межбюджетных трансфертов на выравнивание налогообеспособности органов местной власти и обеспечения горизонтального выравнивания фискальных ресурсов.

Эффективность межбюджетных отношений и бюджетного выравнивания должна обеспечиваться четким разграничением доходных и расходных полномочий, а каждый уровень власти должен иметь достаточные источники доходов для реализации возложенных на них функций. Кроме того, в условиях реализации концепции реформирования местного самоуправления и территориальной организации власти, местные органы власти должны стремиться к обеспечению финансовой устойчивости местных бюджетов, что приведет к сокращению бюджетных дисбалансов территорий, обе-

спечення максимально можливого приближення надання гарантованих послуг до їх безпосередньому споживачу, і, в кінцевому підсумку, сприятиме соціально-економічному розвитку України.

Література:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. – Назва з екрана.
2. Ініціатива «Децентралізація» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua>. – Назва з екрана.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.
4. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>. – Назва з екрана.

Т. В. Охріменко

*к. філол. н., доцент, доцент кафедри російської мови і літератури
Київського національного лінгвістичного університету*

ТРАДИЦІЙНЕ ТА СУЧАСНЕ ОСМИСЛЕННЯ ТЕРМІНУ «ГРОШІ»

Гроші як основна міра вартості об'єктів матеріального світу належать до стійких понять суспільствознавчих дисциплін. Вивчення грошового питання значною мірою визначило формування економічної теорії як науки. Ставлення до грошей формують і культурно-ідеологічні цінності сучасної спільноти. Однак, незважаючи на багатомісячні дослідження і велику кількість теоретичних концепцій грошей, людство не лише не має однозначної відповіді на питання, що таке гроші, а й постійно переосмислює запропоновані наукою визначення.

У традиційній економічній теорії «гроші» розуміються як *наукова абстракція «знаки»* із розподіленням на металічні або паперові знаки, які є мірою вартості при купівлі-продажу та виконують роль загального еквівалента вартості усіх інших товарів [1, с. 216]. Однак у сучасних економічних дослідженнях уточнюється, що термін «грошові знаки» означає окремі знаки вартості, які заміщують в обігу певну кількість дійсних грошей (золотих або срібних) та ви-

робляються із міді, нікелю; сюди також долучаються казначейські і банківські білети, тобто паперові знаки та розмінна монета [5, с. 182; 8, с. 74]. Тому вважається більш доречним визначення «грошей» як особливого «універсального товару» [5, с. 186; 8, с. 76], який виконує роль загального еквівалента вартості всіх інших товарів.

Традиційне економічне тлумачення грошей як металічних або паперових знаків, що виконують роль універсальних платіжних засобів, укорінене й у мовній традиції слов'ян. Так, відомий вчений-енциклопедист В. І. Даль у «Толковом словаре живого великорусского языка» зафіксував поняття грошей («денег») як похідне та узагальнене від застарілої словникової одиниці «дѣньга» та надав йому широкого значення «всякий денежный знак, деньги вообще, капитал, богатство, достаток, наличное» [3, с. 708-710; 4, с. 570]. Таке значення містить не лише економічну складову («капітал» як накопичена сума грошей), а й відбиває лінгвокультурний, за давнини у міфологічній свідомості людства *протоконцепт* «багатство/бідність», який у сучасній концептосфері поширюється феноменами «часу», «шляху», «мрії», «скарбу», «таємниці», «талану», «табу», «прокляття» тощо.

Б. Грінченко у «Словарі української мови» при зверненні до ширшого порівняльно-історичного контексту описував поняття «грошей» («денег») і як похідне утворення від старовинної мідної монети «денежка», і від укр. «гріш», застар. польск. «грошь» [9, с. 328], і виводив із множини ж.р. «копійки» [10, с. 282]. Український дослідник описував гроші перш за все як «монети» («гріш круглий», «монета гривенник», «гривні золоті», «таляри биті», «монета злот», «монета левъ», «монета дукат», «монета дудек», «монета чехъ» тощо) [9, с. 325, 328, 453, 455; 10, с. 161, 349], що можна пояснити позитивним емоційним ставленням людини саме до монети як конкретної речі, яку можна взяти до рук (згадаймо вислів В. Дала про гроші «наличное»), сховати монети до кишені та накопичити їх певну кількість, згодом обміняти на якусь важливу у господарстві річ або ж комусь подарувати. Таким чином відбито побутову (наївну) картину світу слов'янських народів.

Треба зважити й на об'єктивно-історичні фактори. Пригадаймо, що «гроші», як і «деньги», були у минулому *сукупністю дрібних монет* («грошъ» та «дѣньга» вартували півкопійки), що сприяло виникненню словотвірних переосмислень зі значенням малого (укр. зменш.-пестл. «грошик», «грошики», «грошенята», рос. зменш. «денежки», «деньжата», «деньжоночки») або ж несуттєвого, незначущого (укр. фаміл. «грошва», рос. прост. «гроши»). Переосмислення «грошей», «денег» як малого, незначущого утворювалися у мовах і за допомогою часток заперечення: «гріш ціна» – мало або нічого не вартий, «ламаного гроша не вартий» – не має цінності, «ні на гріш» – немає чого-небудь, «грошей ні копійки» – немає ніяких грошей, «ні за які гроші не купиш» – важко, неможливо дістати що-небудь, «біда з грішми – біда і без грошей» тощо [2, с. 207-208].

Сучасні економісти, соціологи та політологи стверджують, що суть грошей змінюється адекватно змінам характеру суспільних відносин, в яких вони функціонують. Так, у сучасній грошово-кредитній політиці державної влади гроші розглядаються не лише як засіб вимірювання та накопичення вартості, тобто не як універсальний товар, а як носій історично визначених економіко-суспільних відносин, формування яких спонукало до виділення із широкого спектру товарів одного – грошового. Тому гроші не можуть бути відмінені домовленістю людей чи рішенням держави до тих пір, доки існують адекватні грошам *суспільні відносини* [11, с. 18-19].

З точки зору психології такі відносини можуть будуватися на цивілізованих чи насильницьких методах (н., домінуюча роль долара за умови домінування економіки США), на паритетності чи примусовості («військові гроші» окупаційної держави на завойованій території), на довірі чи недовірі (зокрема, у банківській сфері). Тому гроші як соціально-економічні відносини суб'єктів діяльності можна пояснити і через *поведінкові стереотипи* людей (грошову поведінку) та навіть *тип особистості людини*. За Е. Фроммом, тип сучасної людини визначають як особливий тип, створений бюрократично-індустріальною цивілізацією сучасної Європи і Північної Америки. Такий тип людини характеризують терміни «людина ор-

ганізації», «людина-автомат», «людина механічна». Внаслідок цього формуються і відповідні *типи людського характеру*: 1. тип характеру експлуатуючий – належить людині, яка домагається від інших бажаного силою чи обманом; 2. тип характеру накопичувальний – належить скупій, впертій, орієнтованій на минуле людині; 3. тип характеру ринковий – характеризує людину, яка оцінює себе як товар, який можна вигідно продати чи обміняти (за визначенням психологів, це гранично відчужена людина). Зрідка проявляється четвертий тип характеру – продуктивний, який приналежить цілісному, люблячому і творчому індивіду та являє собою ідеальну кінцеву мету в розвитку людства [7, с. 570-571].

Педагоги звертають увагу на зниження толерантності у міжлюдських стосунках – як в середині однієї спільноти, так і на міжнародному рівні [6], а отже, погіршуються *адекватні суспільно-економічні взаємовідносини у полікультурному світі*, що негативно впливає на функціонування кожного типу особистості. Треба зважати на те, що контакти, в тому числі грошові, між представниками абсолютно різних культур у наш час стають такими ж звичними, як і між представниками однієї культури.

Література:

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М. : Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.
2. Великий тлумачний словник СУМ / Кер. вид. проекту П. М. Мовчан, В. В. Німчук, В. Й. Клічак. – К. : «Дніпро», 2009. – 1332 с.
3. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка : Современное написание : В 4 т. – Т. 1. А – З / В. И. Даль. – М. : ООО «Издательство АСТ» : ООО «Издательство Астрель», 2003. – 1158 с.
4. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка : Современное написание: В 4 т. – Т. 2. И – О / В. И. Даль. – М. : ООО «Издательство АСТ»: ООО «Издательство Астрель», 2003. – 1280 с.
5. Енциклопедичний словник бізнесмена : менеджмент, маркетинг, інформатика / Під заг.ред. М. І. Молдованова. – К. : Техніка, 1993. – 856 с.
6. Подгурецькі Ю. Соціальна комунікація для педагогів : Монографія / Ю. Подгурецькі. – Івано-Франківськ : Фоліант, 2007. – 224 с.
7. Психологічний тлумачний словник найсучасніших термінів. – Х. : Прапор, 2009. – 672 с.
8. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 496 с.

9. Словарь української мови / Упор. з дод. влас. матеріалу Б. Грінченко : В 4-х т. – Том 1. – К.: Вид-во Академії наук Української РСР, 1958. – 494 с.
10. Словарь української мови / Упор. з дод. влас. матеріалу Б. Грінченко : В 4-х т. – Том 2. – К. : Вид-во Академії наук Української РСР, 1958. – 456 с.
11. Ющенко В. Гроші : розвиток попиту та пропозиції в Україні / В. Ющенко, В. Лисицький. – К.: «Скарби», 1998. – 288 с.

А. С. Попкова

*к. э. н., доцент, заведующая сектором Института экономики
Национальной академии наук Беларуси, Республика Беларусь*

КРЕДИТОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРАНАХ ЕАЭС

На данном этапе социально-экономического развития существует объективная необходимость в привлечении заемных ресурсов для финансирования предпринимательской деятельности. В странах ЕАЭС ресурсы кредитно-финансовых учреждений являются значимым источником финансирования предпринимательства, так как у субъектов малого и среднего бизнеса часто не хватает собственных средств для реализации инвестиционных проектов.

В настоящее время банки стран ЕАЭС могут предложить субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП) широкий спектр услуг и разнообразные формы финансирования бизнеса: кредитование, в том числе возобновляемые и невозобновляемые кредитные линии, лизинг, факторинг, аккредитив, гарантии, проектное финансирование, поручительство и др. Банками разрабатываются специальные программы для МСП, которые предусматривают возможность предоставления кредитных продуктов без залога либо с частичным обеспечением залогом [1, с. 82].

Из всех стран ЕАЭС наиболее низкий уровень ставок по кредитам в национальной валюте наблюдается в России (см. рис. 1).

Средневзвешенная процентная ставка по долгосрочным кредитам, выданным юридическим лицам в иностранной валюте в 2017 г. составила: в России – 5,8 %, в Беларуси – 7,3 %, в Армении – 9,1 %, в Казахстане – 7,2 %, в Кыргызстане – 10,5 %. Во всех странах наблюдается тенденция уменьшения процентных ставок, что свиде-

тельству об оживлении экономик и потребности в стимулировании инвестиций и экономического роста. При этом в Беларуси тренд снижения ставок проходил наиболее интенсивно. Только за 2017 г. ставка рефинансирования Национального банка снижалась 7 раз, что отразилось соответствующим образом на состоянии кредитного рынка.

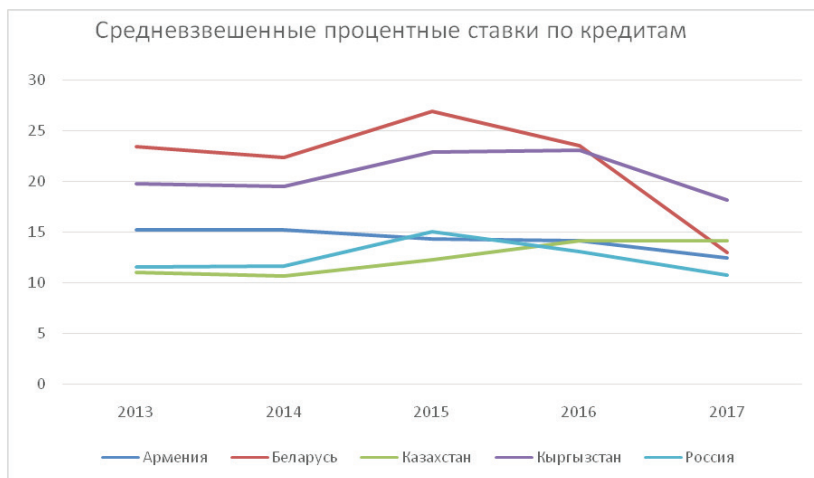


Рис. 1. Средневзвешенные процентные ставки по долгосрочным кредитам, выданные юридическим лицам в национальной валюте (в процентах)

Источник: составлено на основе [1, с. 163].

По состоянию на 01.01.2018 г. в Беларуси действовало 24 банка, из них 19 – с участием иностранного капитала. Исследование рынка кредитных услуг по состоянию на 1.04.2018 г. показало, что ставки колеблются в диапазоне от 8 % до 18 %. Следует учесть тот факт, что это номинальные ставки по кредитам. Полные эффективные процентные ставки на практике оказываются выше с учетом всевозможных комиссий за пользование кредитом и открытие счетов.

Предприниматели также могут получить кредитные ресурсы у ОАО «Банк развития Республики Беларусь» по специализиро-

ванной программе поддержки малого и среднего бизнеса. Данная программа стартовала в 2014 г. и предполагала выделение ресурсов по двухуровневой схеме через банки-партнеры для целевого кредитования МСП. Приоритетными направлениями финансирования являются поддержка экспорта и инноваций. Под запретом производство табачных и алкогольных изделий, игорного бизнеса, электронных интерактивных игр и др. Есть отдельные продукты для развития регионов и женского предпринимательства. Ставка для банка-партнера меньше ставки рефинансирования (по состоянию на 1.06.2018 г. ставка рефинансирования в Беларуси составила 10,5 %), а сроки финансирования – до 5 лет. Банк развития ограничивает маржу коммерческих финансово-кредитных учреждений – 3,5 % годовых. Данная программа позволяет предпринимателям получить долгосрочные ресурсы на достаточно выгодных условиях.

По состоянию на 01.04.2018 г. всего с начала действия программы в Беларуси профинансировано 1964 инвестиционных проекта. Наибольший удельный вес в общем портфеле поддержки субъектов МСП занимают проекты, связанные с деятельностью в области транспорта (пассажирские и грузоперевозки) – 50 %. 23 % – производственная деятельность (производство металлических изделий, пластмассовых изделий, производство мебели, одежды и проч.) [1].

В России на начало 2018 г. функционировал 561 банк. Номинальные ставки по кредитам российских банков по состоянию на 1.04.2018 г. варьировались в диапазоне от 9 % до 21 % (по выборочному опросу банков). При этом за счет дополнительных комиссий (за ведение ссудного счета, выдачу справок, за оформление договора залога и др.) конечная стоимость кредитных услуг может быть выше.

На рынке Казахстана активно функционируют 32 банка. Как и во всех государствах ЕАЭС, в 2018 г. в экономике страны наблюдается общая тенденция снижения процентных ставок. При этом ставки по кредитам в тенге растут по мере удлинения сроков кредитования, а ставки при кредитовании в валюте более низкие при сроке кредита свыше 5 лет. Согласно исследованию выбранных банков,

годовая эффективная ставка вознаграждения по кредиту могла составить до 22 % по состоянию на 1.04.2018 г.

На рынке Армении по состоянию на начало 2018 г. оказывали услуги 19 банков и 523 филиала. Ставки по коммерческим кредитам варьировались в диапазоне от 9 % до 22 % (на 1.04.2018 г.). Интересный продукт в Армении предлагает банк Анелик – кредит с тендером процентной ставки, минимальный уровень которой – 7,7 % (на 1.04.2018 г.), а максимальный уровень определяется по конкурсу.

В Кыргызстане на финансовом рынке действуют 25 банков. Диапазон ставок по кредитам достаточно широкий: от 5 % до 29 % в зависимости от выбранного банка, вида деятельности клиента, размера вносимого аванса, вида предоставляемого залога. В случае отсутствия залогового обеспечения предприниматели могут получить гарантии в объеме не более половины объема кредитных ресурсов в ОАО «Гарантийный фонд». За услуги фонда необходимо заплатить комиссию в размере 2,5 %. В банках Кыргызстана можно получить групповые кредиты, которые могут предоставляться частным предпринимателям под солидарную ответственность. Однако ставки по таким кредитным продуктам более высокие.

В настоящее время органы денежно-кредитного регулирования стран ЕАЭС стремятся снижать ставки рефинансирования и ставки по операциям предоставления и абсорбирования ликвидности по мере замедления инфляционных процессов. Данная тенденция позитивно сказывается на состоянии рынка коммерческого кредитования, что делает кредитные ресурсы более доступными для субъектов малого и среднего предпринимательства. Кроме того, банки развития и фонды поддержки предпринимательства предоставляют ресурсы на льготных условиях по специализированным программам стимулирования предпринимательской активности.

В перспективе формирование общего рынка финансовых услуг на пространстве Евразийского экономического союза должно усилить конкуренцию между банками, что будет способствовать дальнейшему снижению ставок и росту предложений новых выгодных кредитных продуктов для субъектов предпринимательства. С

другой сторони, об'єднання зусиль в сфері підтримки суб'єктів малого і середнього бізнесу створює широкі можливості для спільного фінансування інвестиційних проєктів, розподілення ризиків і отримання синергетичного ефекту від реалізації загальних програм.

Література:

1. Попкова А.С. Макроекономічне регулювання підприємництва в Республіці Беларусь / А.С. Попкова [і др.]; під заг. ред. А.С. Попкової. – Мінськ: Беларуска навука, 2015. – 153 с.
2. Євразійський економічний союз в цифрах: короткий статистичний збірник; Євразійська економічна комісія. – Москва, 2018. – 206 с.
3. Итоги реализации программы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://brrb.by/activity/support-to-smes/program-outcomes>. – Названіе с экрана.

О. М. Савастєєва

*к. е. н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

СУЧАСНИЙ РИНОК ЗОЛОТА: СВІТОВІ ТА ВІТЧИЗНЯНІ ТЕНДЕНЦІЇ

У сучасній світовій економіці золото демонетизовано, тобто позбавлене виконання функцій, притаманних грошам. В сучасних умовах країни здійснюють фідуціарну грошову емісію, і золото більше не є розрахунковою валютою на міжнародному фінансовому ринку. Водночас розвинені країни світу мають значні за обсягом золотовалютні резерви, які виступають надійним підґрунтям для забезпечення платоспроможності країни та її фінансово-економічної стабільності.

Водночас необхідно зазначити, що попит на золото носить в сучасних умовах здебільшого інвестиційний характер. Після припинення виконання золотом функцій, які фінансова теорія ототожнює з грішми, золото почало широко використовуватися як високоліквідний актив. Як зазначає Є. А. Ерфан, золото використовується як фінансовий актив (злитки, монети), базовий актив (цінні папери), фінансовий інструмент (об'єкт бізнесу банків). Тому домінуюча роль

золота як фінансового інструменту або товару є надзвичайно важливою як для банківської системи, так і для економіки загалом [1].

Ціна на золото є індикатором прибутковості або ж ризикованості альтернативних фінансових інструментів інвестування, тобто цілком вірним є ствердження про те, що ціна золота висвітлює стан міжнародного фінансового ринку. В ті періоди його розвитку, коли відбувається використання широкого набору інших фінансових інструментів приросту капіталовкладень, ціна золота знижується. Водночас, у періоді рецесії економіки, золото набуває статусу найбільш ліквідного і стабільного активу та ціна його швидко зростає.

На міжнародному фінансовому ринку першокласні консалтингові компанії, які спеціалізуються на здійсненні високодохідних інвестиційних операцій, багато уваги приділяють дослідженню цінних тенденцій на золото. Саме цей аспект діяльності корпорацій, які надають консалтингові послуги, є одним з вирішальних факторів, що формують першокласний корпоративний рейтинг [2].

Засоби масової інформації також активно висвітлюють ринок золота. Так, за даними відомого англійського видання The Telegraph на початку 2016 р. на ринку золота у Лондоні відбувався значний підйом, згодом різке падіння ціни золота впродовж року та в лютому 2017 р. – повторна зміна тенденції та стрімке зростання ціни золота [3].

Цілком очевидним є той факт, що різкі коливання на цінній кривій золота є наслідком негативних очікувань інвесторів. Тенденція падіння цін на золото в 2016 р. в значній мірі була викликана президентською кампанією США. А різке зростання ціни золота з січня 2017 р. свідчить про збільшення побоювань інвесторів внаслідок загострення політичної кризи в світі, наявності невирішених військових конфліктів, а також внутрішніх суперечностей в Європейському союзі.

Якщо ж говорити про центральні банки провідних країн світу, то внаслідок зростання ризиків на макrorівні та високого ступеню невизначеності валютних курсів ключових світових валют, то

центральні банки в цих умовах намагаються постійно нарощувати власні золоті резерви.

Що ж стосується видобутку золота, то країнами-лідерами в 2016 р. відзначилися Китай, Австралія, Росія, США та Канада (рисунк 1).

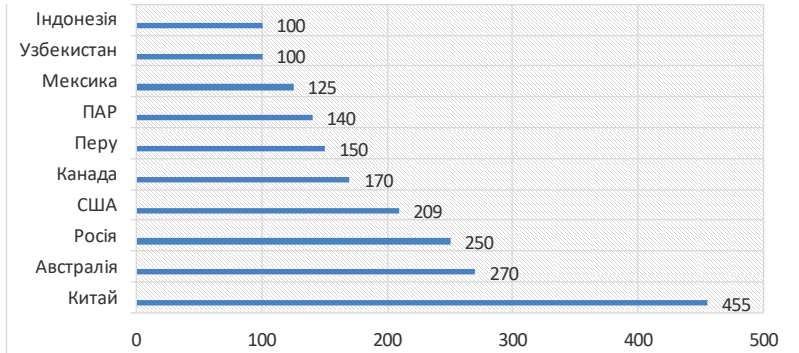


Рис. 1. Світові країни – лідери за видобутком золота, т.

Джерело: сформовано автором на основі [4].

В Україні ринок дорогоцінних металів являє собою модель, що складається із кількох взаємопов'язаних секторів [1]:

- біржового ринку фізичних дорогоцінних металів у стандартизованій формі та ринку страхових контрактів;
- міжбанківського ринку банківських металів;
- роздрібного ринку банківських металів;
- ринку ювелірних виробів (гуртового та роздрібного).

Однак на вітчизняному ринку золота існують певні особливості, що призводять до виникнення небажання українських інвесторів збільшувати золоті активи. Складність отримання ліцензії Національного банку України на операції з дорогоцінними металами призводить до того, що дуже мала кількість комерційних банків здійснюють зазначені операції.

Зараз в Україні близько двох десятків банків, які приділяють достатньо уваги операціям із золотом, понад 50 банків, що займа-

ються операціями із благородними металами, близько третини з них лише продають зливки вагою 10 грамів і лише 16 купують такі ж зливки в населення [5].

Досить великий спред (spread), тобто різниця, що утворюється між ціною купівлі та продажною ціною золотого зливка та становить дохід банку від цієї операції, також є характерним недоліком вітчизняного золотого ринку. Кожна банківська установа визначає спред самостійно, але в середньому він встановлюється на рівні 13 %. При цьому слід зазначити, що збільшення ваги золотого зливка, що є об'єктом операції, та розмір спреда знаходяться у прямій залежності. Існує також характерна особливість, яка полягає в тому, що якщо банк здійснює операції зі зливками невеликої ваги, він намагається збільшити дохід за рахунок високих продажних цін. Якщо ж об'єктом операції виступають зливки великої ваги, банк збільшує дохід за рахунок цін купівлі. Окрім того, банки викупають лише власні золоті зливки на підставі документів, що засвідчують цей факт. При чому так діють не лише приватні акціонерні банки, але й банки 100- % державної власності (Ощадбанк, Укрексімбанк). Вважаємо, що з метою поживлення та подальшого розвитку ринку золота в Україні необхідно Національному банку України вжити заходів щодо взаємовизнання комерційними банками золотих активів шляхом видання відповідного нормативного документу. Також необхідним є запровадження чіткого зрозумілого механізму встановлення спреда від операцій з золотом, що допоможе залучити кошти населення та сприятиме, в свою чергу, розвитку здорової конкуренції серед банківських установ.

Підсумовуючи викладене, необхідно зазначити наступне:

- золото є ліквідним довгостроковим фінансовим активом;
- центральні банківські установи розвинених країн світу демонструють тенденцію щодо нарощування золотих резервів в якості інструменту хеджування ризиків глобального фінансового середовища;
- сучасний стан вітчизняного ринку золота не є задовільним та вимагає з боку регулятора заходів організаційного удосконалення.

Література:

1. Ерфан Є. А. Сучасні тенденції розвитку ринку золота / Є. А. Ерфан, І.І.Белень // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2017. – №12. – С.102-106.
2. Савастеева О. М. Сучасний механізм формування рейтингу корпоративного управління / О.М.Савастеева, М.С.Осипова // Збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції «Фінансові аспекти розвитку держави, регіонів та суб'єктів господарювання: сучасний стан та перспективи» (16-17 травня 2017 р.). – Одеса: Одеський національний університет імені І.І.Мечникова. – 2017. – С. 222-224.
3. Investors go bananas as for gold bars as global stock markets tumble [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.telegraph.co.uk/finance/personalfinance/investing/gold/12151770/Investors-go-bananas-for-gold-bars-as-globalstock-markets-tumble.html>. – The title from the screen.
4. Gold Statistics and Information. [Electronic resource]. – Mode of access: <https://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/commodity/gold/index.html#mcs>. – The title from the screen.
5. Ліквідність золота, або що потрібно знати, продаючи банку золотий зливоч [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.u/ECONOMICS/likvidnist_zolota,_abo_scho_potribno_znati,_prodayuchi_banku_zolotiy_zlivok.html. – Назва з екрана.

І. О. Школьник

д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Сумського державного університету

ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ ЯК ПРОТИДІЯ КОРУПЦІЇ

Транспарентність публічних фінансів є наразі актуальним питанням на всіх рівнях фінансових відносин – мікрорівні, субнаціональному, національному та міжнародному, оскільки прозорість є одним із ключових факторів протидії корупції. Так, згідно рейтингу за індексом сприйняття корупції, що проводиться міжнародною неурядовою організацією «Transparency International» Україна в 2017 р. посіла 134 місце серед 180 країн за якими проводиться рейтингування. На жаль в Україні термін «публічні фінанси» досить часто застосовується разом з терміном корупція. При цьому з наукової точки зору є цілий ряд проблем щодо розуміння як поняття «публічні фінанси» так і поняття «корупція».

В більшості наукових публікацій поняття «корупція» ототожнюється з поняттям «хабар». Згідно даних ПРООН, щорічний обсяг

хабарів у світі оцінюється в \$1 трлн. При цьому світова економіка втрачає ще \$2,6 трлн у зв'язку з корупційною діяльністю. У країнах, що розвиваються, втрати, пов'язані з корупцією, перевищують обсяги офіційної допомоги на цілі розвитку в 10 разів. Тобто ця проблема є наразі доволі важливою для багатьох країн світу, в тому числі і для України. Згідно чинного вітчизняного законодавства, а саме Закону України «Про запобігання корупції» [1, ст.1], корупція – це «використання особою, наданих їй службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей з метою одержання неправомірної вигоди або прийняття такої вигоди чи прийняття обіцянки/пропозиції такої вигоди для себе чи інших осіб або відповідно обіцянка/пропозиція чи надання неправомірної вигоди особі, зазначеній у частині першій статті 3 цього Закону, або на її вимогу іншим фізичним чи юридичним особам з метою схилити цю особу до протиправного використання наданих їй службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей.» В Законі наводиться досить широкий перелік осіб, які можна розглядати з точки зору вчинення корупційних дій. Водночас, це поняття є набагато більш широким і його розуміння лежить не лише в правовій, але і в соціальній, економічній та політичній площині і всі вони можуть бути взаємозв'язаними між собою. І чим більший рівень взаємопроникнення між ними, тим більш високий рівень корупції в країні може бути сформований.

На наш погляд з точки зору вирішення проблем корупції в сфері публічних фінансів більш доцільним застосувати її визначення як «форми нелегальних грошових потоків, що можуть формуватися при виконанні бюджету». [2] При цьому корупція може проявлятися не лише на етапах виконання бюджету. Вона може супроводжувати весь процес від моменту формування самого програмного документу у вигляді державного бюджету на кожен рік, його затвердження у Верховній Раді, подальшому його виконанню через сплату податків та обов'язкових платежів та функціонування фіскальних органів до моменту власне його виконання, враховуючи і процедури державних закупівель.

Тобто фактично кожний етап руху фінансових ресурсів у публічному секторі та секторах, які з ним взаємодіють можуть ство-

рюватись умови для корупційних схем. Виходячи з цього важливо розуміти, що собою являють публічні фінанси. З точки зору нашого дослідження публічні фінанси можна розглядати за різними класифікаційними ознаками. По-перше – з точки зору рівнів їх формування варто виокремити міжнародний, національний, субнаціональний рівень та мікрорівень. Міжнародний рівень публічних фінансів формується на рівні угод, що укладаються між урядами країн та міжнародними фінансовими організаціями. Національний рівень публічних фінансів передбачає рух фінансових ресурсів, що формують державний бюджет країни. Субнаціональний рівень передбачає формування фінансових ресурсів на рівні місцевих органів самоврядування та новостворених об'єднаних територіальних громад, при цьому варто зазначити, що реформа децентралізації призводить до того, що при формування об'єднаних територіальних громад можуть порушуватись межі існуючих районів та навіть областей, що в свою чергу впливає і на формування бюджетів цих рівнів. Стосовно мікрорівня, то в даному випадку публічні фінанси можна розглядати з точки зору функціонування суб'єктів господарювання, власником яких або співвласником яких є держава. Водночас цей рівень функціонування фінансових відносин є спірним з точки зору віднесення їх до суто публічних фінансів, оскільки формування фінансових ресурсів відбувається за принципами, які характерні і для суб'єктів господарювання інших форм власності. Тому з точки зору вчинення корупційних дій у сфері публічних фінансів на наш погляд варто виділити перших три рівні.

По-друге, з точки зору інституційної будови національної економіки та згідно статистичного класифікатора України [3] публічні фінанси формуються сектором загального державного управління. Останній поділяється на три великі групи: сектор органів державного управління (центральні органи державного управління, місцеві органи державного управління та фонди соціального страхування); державні нефінансові корпорації (суб'єкти господарювання в яких держава є власником, або співвласником) та державні фінансові корпорації (Національний банк України, державні фінансові корпорації – найбільш потужні з них це банки, які контролюються державою

та є найбільшими за обсягами активів в банківській системі, державні фонди грошових коштів та державний пенсійний фонд). Крім того прийнятий Закон України «Про відкритість використання публічних коштів» визначив публічні кошти як «кошти державного бюджету, бюджету Автономної Республіки Крим та місцевих бюджетів, кредитні ресурси, надані під державні та місцеві гарантії, кошти Національного банку України, державних банків, державних цільових фондів, Пенсійного фонду України, фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, а також кошти суб'єктів господарювання державної і комунальної власності, отримані ними від їхньої господарської діяльності» [4, ст. 1], що цілком відповідає секторальній інституційній будові національної економіки. На нашу думку цілком всі сектори, зазначені в класифікаторі вважати такими, що стосуються публічних фінансів не варто. Ті, які безпосередньо стосуються формування публічних фінансових ресурсів та узгоджуються з їх розумінням світовими та європейськими фінансовими організаціями варто звузити до ресурсів державного та місцевого бюджетів, ресурсів Національного банку України, ресурсів пенсійного фонду. Саме ці фонди використовуються для регулювання економіки та перерозподілу національного доходу.

Якщо виходити з розуміння публічних фінансів з точки зору протидії в цій сфері корупції та забезпечення транспарентності їх використання, то в більшості міжнародних та європейських документів виокремлюють наступні процеси, які варто контролювати: бюджетний процес на національному та субнаціональному рівнях, процес податкового адміністрування, процес державних закупівель, здійснення квазіфіскальних операцій а також варто брати до уваги транспарентність операцій Національного банку України та прозорості формування монетарної політики.

Варто зазначити, що за останні декілька років здійснено ряд заходів, спрямованих на посилення транспарентності в сфері публічних фінансів, зокрема прийнято Закон України «Про відкритість використання публічних коштів», запрацював портал для проведення державних закупівель «Prozorro». Крім того ведеться робота над веб-порталами «Відкритий бюджет» (Openbudget.gov.ua), який повинен

створити інструменти підвищення прозорості та підзвітності місцевих органів влади. А також створюється єдиний веб-портал використання публічних коштів (spending.gov.ua). Наразі створено недержавний веб-портал «Відкритий бюджет-Бета», який в досить простій та доступній формі надає інформацію про стан місцевих бюджетів, про бюджетний процес та бюджетний календар, що дає змогу громадськості знайомитись із станом публічних фінансів на різних рівнях. Таким чином, посилення транспарентності сприятиме зниженню корупційної складової у використанні публічних фінансів.

Література:

1. Про запобігання корупції: Закон України від 14.10.2014 № 1700-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1700-18>. – Назва з екрана.
2. Public financial management. Topic Guide. Compiled by the anti-corruption helpdesk. Transparency international. 2014. – 58 p.
3. Статистичний класифікатор України. Класифікація інституційних секторів економіки України: Затверджено наказом Державної служби статистики України від 18 квітня 2005 р. № 96 (зі змінами). – 42 с.
4. Про відкритість використання публічних коштів: Закон України від 11 лютого 2015 р. № 183-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/183-19>. – Назва з екрана.

О. Л. Шулейко

*к. э. н., доцент, заведующая сектором Института экономики
Национальной академии наук Беларуси, Республика Беларусь*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Белорусская налоговая система в последние годы претерпела существенные изменения. С 2005 г. в стране проводится масштабная налоговая реформа, основными результатами которой стало упрощение налоговой системы и существенное снижение налоговой нагрузки с 47,2 % в 2008 г. до 37,7 % в 2016 г. За этот период было отменено 7 налогов, сокращены налоговые ставки, расширена налоговая база, упрощено налоговое законодательство, инвестированы средства в электронную систему, которая упростила заполнение налоговых деклараций и уплату налогов. Налоговая система Беларуси в настоящее время имеет схожие черты с европейскими страна-

ми, и включает следующие основные налоги: НДС, акцизы, налог на прибыль, подоходный налог с граждан, налог на недвижимость, на землю, налоги на внешнеэкономическую деятельность (таможенные пошлины). Также действуют ряд особых режимов налогообложения: для малого бизнеса и для определённых сфер деятельности.

Несмотря на позитивные изменения в белорусской налоговой системе сохраняется ряд недостатков. Особенностью белорусской модели является высокий уровень налоговой нагрузки по сравнению со странами с аналогичным уровнем дохода на душу населения. По результатам социологического опроса высокие налоговые ставки оказались вторым по значимости барьером для развития бизнеса в стране [1, с. 9].

Второй важнейшей проблемой белорусской налоговой системы является сложная и затратная система налогового администрирования, которая увеличивает издержки налогоплательщиков на исчисление и уплату налогов. Высокие издержки на сбор, расчет и уплату налогов связаны со следующими факторами:

- сложное налоговое законодательство, которое помимо основного нормативно-правового акта – Налогового кодекса, включает указы, декреты, решения местных органов власти и т.д. В результате у налогоплательщиков возрастает риск совершения ошибок при исчислении налогов, что приводит к необходимости уплаты высоких штрафов. Поэтому налогоплательщики вынуждены прибегать к услугам аудиторов и налоговых консультантов, что также увеличивает их издержки;

- различия бухгалтерского и налогового учета. Например, понятие прибыли различается для целей учета и для определения базы для налогообложения;

- существование различных шкал налогов и разных режимов уплаты одного и того же налога. В частности, НДС, налога на недвижимость, на землю для различных категорий налогоплательщиков (юридических и физических лиц);

- сохранение практики предоставления индивидуальных налоговых льгот, что нарушает равенство условий налогообложения для различных категорий налогоплательщиков.

Еще одним недостатком белорусской налоговой системы является нестабильность налогового законодательства. Налоговые изменения вносятся без предварительной информационно-разъяснительной работы, без адаптационного периода, часто без учета трансакционных издержек и влияния вносимых изменений на инвестиционный потенциал субъектов хозяйствования.

Сложным и обременительным для субъектов хозяйствования является порядок расчета и уплаты отдельных налогов. Наибольшие трудности для налогоплательщиков связаны с НДС, который имеет много льгот и освобождений, а для отдельных направлений деятельности установлен более жесткий порядок расчетов. Так, в отношении товаров, поступающих в Республику Беларусь с территории государств, не являющихся членами ЕАЭС, действует отсрочка на 60 дней принятия к вычету этого налога. Такой порядок налогообложения в сложных экономических условиях при недостатке оборотных средств и большой дебиторской задолженности оказывает весьма негативное воздействие на субъекты хозяйствования, поскольку они практически в течение двух месяцев кредитуют государственный бюджет.

В Республике Беларусь наблюдается устойчивая тенденция увеличения ставок имущественных налогов за счет предоставления местным органам власти права их повышения в 2,5 раза, которым они пользуются повсеместно по налогу на недвижимость и платежам за землю, несмотря на сложное финансовое положение субъектов хозяйствования.

В Республике Беларусь на современном этапе наиболее актуальной проблемой в сфере подоходного налогообложения представляется повышение его справедливости и социальной направленности. В настоящее время установлена плоская шкала подоходного налога в размере 13 % и существуют налоговые вычеты при низком уровне дохода, а также установлен необлагаемый вычет на детей и иждивенцев. Однако установленные размеры вычетов минимальны, они в несколько раз меньше бюджета прожиточного минимума и практически не оказывают влияния на доходы граждан.

О недостатках и проблемах белорусской налоговой системы свидетельствует низкая позиция Беларуси по условиям налогообложения во многих международных рейтингах. По данным отчета Всемирного банка «Ведение бизнеса 2018» положение Беларуси по показателю налогообложения по сравнению с предыдущими годами ухудшилось. В настоящее время республика занимает 96 позицию в мире, уступая странам-соседям, так, Латвия занимает 13 место, Литва – 18, Украина – 43, Польша – 51, Россия – 52 место [2].

В белорусской налоговой системе существует ряд норм, которые оказывают негативное влияние на развитие бизнеса и финансовое состояние субъектов хозяйствования. В частности, это касается момента признания обязательств по уплате налогов. С переходом на метод начисления предприятиям приходится показывать выручку и уплачивать НДС и налог на прибыль даже при отсутствии поступления денег. В условиях масштабных неплатежей это стало причиной сокращения оборотных средств предприятий, ухудшения их финансового состояния.

Налоги являются не только основным источником доходов бюджета, но и инструментом регулирования деловой активности. Поэтому в условиях экономического спада целесообразно ориентировать налогообложение не только на пополнение бюджета, но и на стимулирование деловой активности, что в перспективе обеспечит расширение налоговой базы. С этой целью необходимо принять комплекс стимулирующих антикризисных мер. В частности, целесообразно отменить норму об отсрочке на 60 дней вычета НДС при ввозе товаров на территорию Беларуси. Для стабилизации и улучшения финансового состояния субъектов хозяйствования также необходимо:

- предоставить субъектам хозяйствования право применять по собственному выбору метод определения выручки либо по отгрузке, либо по оплате (кассовый метод) при исчислении налогов;
- в случае сохранения метода признания момента фактической реализации – по отгрузке, следует разрешить субъектам хозяйствования создавать резерв сомнительных долгов, как это имеет место в мировой практике;

- отменить повышающие коэффициенты по имущественным налогам;
- облагать налогом только ту часть прибыли, которая используется на потребление;
- исключить из налогообложения курсовые разницы.

В условиях значительного падения реальной заработной платы и сокращения совокупного спроса, необходимы меры, направленные на совершенствование подоходного налогообложения, обеспечивающие поддержку низкодоходных категорий граждан. Целесообразно пересмотреть стандартные налоговые вычеты при определении налогооблагаемой базы по подоходному налогу и увеличить их до размера бюджета прожиточного минимума для трудоспособного населения и стандартные налоговые вычеты на детей и иждивенцев в размере бюджета прожиточного минимума для детей. Данная мера позволит при сохранении плоской шкалы подоходного налога увеличить прогрессивность налогообложения физических лиц, повысить социальную защищенность и уровень жизни населения. Учитывая, что низкодоходные категории населения основную часть доходов тратят на потребление, предлагаемая мера будет стимулировать рост совокупного спроса.

С целью компенсации выпадающих доходов бюджета могут быть отменены отдельные неэффективные и социально не значимые льготы, в частности, предлагаем увеличить ставку подоходного налога при получении физическими лицами выигрышей в игорных заведениях. Также предлагаем отменить льготу по НДС и подоходному налогу по операциям на рынке Форекс.

Литература:

1. Совершенствование налоговой политики в Республике Беларусь : научный доклад / Бельский В.И. и [др]; науч. ред. Бельский В.И.; Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск : Право и экономика, 2018. – 55 с.
2. Налогообложение / Данные Всемирного банка по субнациональным докладам по «Ведению бизнеса» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/>. – Название с экрана.

Розділ 5

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

А. С. Азєєв

*аспірант кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНЦИДЕНТАМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ В ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ ОРГАНІЗАЦІЇ

Різноманітність видів діяльності сучасного бізнесу та їх складність визначають наявність залишкових ризиків незалежно від якості підготовки й впровадження заходів протидії загрозам інформаційної безпеки (ІБ). Завжди існує ймовірність появи нових, раніше невідомих загроз. Неготовність підприємства до подібних ситуацій, а саме відсутність чіткої формалізованої процедури реагування на можливі загрози ІБ, може суттєво ускладнити відновлення бізнес-процесів і потенційно підсилити нанесений збиток.

Таким чином, будь-якому підприємству, зосередженому на питаннях забезпечення ІБ, необхідно реалізувати комплексний підхід до рішення наступних завдань: виявлення й облік інцидентів ІБ; реагування на інциденти ІБ, враховуючи застосування необхідних засобів для їхнього запобігання, зменшення нанесеного збитку й відновлення нормальної діяльності підприємства; аналіз інцидентів, що відбулися, з метою планування запобіжних заходів захисту й поліпшення процесу забезпечення ІБ в цілому.

Слід зазначити, що при експлуатації різного роду систем менеджменту ІБ процес керування інцидентами є одним з найважливіших джерел інформації для аналізу функціонування подібних систем, оцінки ефективності використаних заходів зниження ризиків і планування прогресу у роботі системи. Саме тому одним з найважливіших елементів менеджменту ІБ на підприємстві є керування інцидентами.

До теперішнього часу в міжнародній практиці розроблена достатня кількість нормативних документів, що регламентують питання керування інцидентами ІБ. Питання керування інцидентами виникає не тільки в рамках забезпечення ІБ конкретного підприємства, але й при управлінні ІТ-сервісами в цілому. Сімейство міжнародних стандартів ISO 20000:2011 у розділі «Service Delivery and Support» описує ряд вимог до організації процесу керування інцидентами в ІТ-інфраструктурі. Згідно з даними стандартами під інцидентом розуміється будь-яка подія, яка не є елементом нормального функціонування служби, та при цьому впливає або здатне вплинути на надання служби шляхом її переривання або зниження якості [1]. Відповідно ж до стандарту ISO/IEC TR 18044:2004 інцидентом ІБ є небажана подія ІБ (або сукупність подій), яка може скомпрометувати бізнес-процеси компанії або безпосередньо загрожує її економічній та інформаційній безпеці [2]. Одним з основних показників того, чи правильно функціонує система керування безпекою організації, служить частота появи й кількість інцидентів, пов'язаних з ІБ. Через відсутність процедур керування інцидентами на підприємствах у більшості випадків не можливо простежити всі зміни характеру й кількості інцидентів ІБ. Не можна зробити однозначного висновку про правильність роботи системи керування безпекою через відсутність інцидентів. Це найчастіше є показником того, що інциденти просто не визначаються або не фіксуються.

Виділимо наступні основні проблеми, що виникають в процесі управління інцидентами: визначення інциденту; сповіщення про виникнення інциденту; реєстрація інциденту; усунення наслідків і причин інциденту; розслідування інциденту; реалізація дій, що попереджають повторне виникнення інциденту.

Для опису процедури керування інцидентами безпеки використовується класична модель безперервного поліпшення процесів, що одержала назву від циклу Шухарта-Демінга – модель PDCA. Стандарт ISO 27001 описує модель PDCA як основу функціонування всіх процесів системи керування ІБ. Процедура керування інцидентами підкоряється моделі PDCA [3].

Найчастіше на підприємствах не застосовуються способи й методи визначення й обліку інцидентів, тому співробітники не знають, які події необхідно віднести до інцидентів. У зв'язку із цим співробітники компанії належним чином не інформовані про порядок дій і форму звітності при виникненні інциденту. У більшості випадків на вітчизняних підприємствах не встановлені порядок і правила реєстрації інцидентів – відсутні журнали їх реєстрації, не дотримуються правила й строки їх заповнення. Також підприємства не мають чітко формалізованої, зафіксованої документально процедури, що описує порядок усунення наслідків і причин виникнення кожного інциденту. У свою чергу ця процедура не повинна перешкоджати реалізації заходів щодо розслідування інцидентів.

Ведення журналів реєстрації інцидентів, чіткий поділ прав користувачів, відповідальність за виконані ними дії – основні елементи при розслідуванні кожного інциденту. Це важливо для визначення учасників інциденту й виявлення їх дій. Але в більшості випадків процедурі розслідування інцидентів на підприємствах не приділяють уваги. Відразу ж після ліквідації наслідків інцидентів не вживаються необхідні дії з виявлення джерела проблеми. У тих випадках, коли підприємству був нанесений певний збиток, існує стандартна практика застосування різного роду стягнень до винних у виникненні інциденту. Але звичайно винуватці визначаються без передбачених у таких випадках процедур, і внесення дисциплінарних стягнень не підлягає затвердженням процедурам. Аналогічно й інші дії по запобіганню повторного виникнення інциденту виконуються не завжди.

У першу чергу необхідно вчасно й належним чином усунути наслідки інциденту, а також проконтролювати, що для цього було зроблено. Наступний етап – розслідування інциденту: визначити причини його виникнення, винних осіб і застосувати конкретні дисциплінарні стягнення. Далі виконується оцінка необхідності вживання заходів по усуненню причин інциденту. Якщо ця необхідність виявлена, то відбувається їхня реалізація, і виконується ряд дій по попередженню повторення виниклого інциденту.

Немаловажним є збереження всієї інформації про інциденти ІБ підприємства, тому що ведення статистики допомагає усвідомлювати їхню кількість, характер і зміни в часі. За допомогою подібних даних про статистику інцидентів визначаються найбільш актуальні загрози для підприємства й, отже, можна з максимальною точністю провести планування заходів, спрямованих на підвищення рівня захищеності інформаційної інфраструктури підприємства.

Таким чином, вище були розглянуті етапи моделі PDCA стосовно процесу керування інцидентами ІБ. Надалі для ефективного й правильного функціонування цієї процедури, усі ці етапи повинні безупинно й послідовно повторюватися. Через певний час (як правило, через півроку або рік) необхідно заново переглянути перелік подій, названих інцидентами, форму звіту та ін., впровадити оновлену процедуру в інформаційну систему, перевірити її функціонування, ефективність і реалізувати превентивні дії. Таким чином, цикл моделі PDCA буде безперервним й гарантуватиме чітке функціонування процедури керування інцидентами й, головне, її постійне вдосконалення.

Процедура управління інцидентами є складовою частиною загальної системи керування ІБ підприємства, тому важлива позиція керівництва щодо питань її створення й функціонування, процес розробки подібної процедури повинен бути ініційований самим керівництвом. При цьому велике значення має той факт, що всі співробітники підприємства повинні усвідомлювати – забезпечення ІБ в цілому й управління інцидентами зокрема є одними з основних бізнес-цілей підприємства.

Службі ІБ необхідно розробити нормативні документи управління інцидентами, які мають включати:

- визначення інциденту ІБ, а також список подій, які необхідно відносити до інцидентів (що на підприємстві є інцидентом);
- порядок інформування, у тому числі й документальний, фахівців служби ІБ про виникнення інциденту;
- порядок заходів щодо усунення наслідків і причин інциденту;

- можливі дії по розслідуванню інциденту: визначення причин, винних у виникненні інциденту, порядок збору й збереження інформації про інцидент;
- перелік і порядок винесення дисциплінарних стягнень;
- вживання заходів по запобіганню повторного виникнення інциденту.

Виявлення тих подій, які необхідно віднести до інцидентів – один з основних етапів розробки процедури керування інцидентами. При цьому необхідно взяти до уваги, що події, не віднесені службою безпеки до інцидентів, будуть розглядатися як штатні, навіть якщо вони несуть загрозу ІБ. Зокрема, у список інцидентів ІБ можуть бути внесені:

- відмова в обслуговуванні обладнання, сервісів;
- порушення конфіденційності, цілісності, достовірності інформації;
- порушення правил обробки інформації й недотримання інших вимог до ІБ, прийнятих на підприємстві;
- несанкціонований моніторинг інформаційної системи;
- поява шкідливих програм в інформаційній системі підприємства;
- залишення АРМ незаблокованим без догляду;
- пересилання конфіденційної інформації за допомогою корпоративної або особистої пошти;
- розголошення паролів користувачів та ін.

Отже, залежно від завдань і структури підприємства не всі вимоги й рекомендації із захисту інформації можуть бути реалізовані на практиці, тому кожна компанія повинна ретельно підійти до побудови своєї власної системи керування процесами ІБ. І в цій системі одним з найважливіших аспектів є грамотно сформований процес управління інцидентами.

Результати, одержувані в цьому процесі, є необхідними для роботи інших процесів менеджменту ІБ, у тому числі проведення оцінки ризиків ІБ, аудиту, керування змінами, доступом і безперервністю бізнесу, оцінки ефективності існуючих захисних заходів.

Література:

1. Стандарт ISO/IEC 20000-1:2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.iso.org/standard/51986.html. – Назва з екрана.
2. Стандарт ISO/IEC TR 18044:2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iso.org/standard/35396.html>. – Назва з екрана.
3. ISO/IEC 27000 family – Information security management systems [Electronic resource]. – Mode of access: www.iso.org/isoiec-27001-information-security.html. – The title from the screen.

М. Д. Балджи

*д. е. н., професор, професор кафедри економіки, права та управління
бізнесом Одеського національного економічного університету*

ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ПРИ ПЕРЕДБАЧЕННІ РИЗИКОВАНИХ СИТУАЦІЙ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В РЕГІОНАХ

Побудова в Україні сталоорієнтованої моделі розвитку супроводжується трансформаційними процесами у всіх сферах економіки, зокрема, в регіональних господарських системах, які представляють складові єдиного економічного простору держави. Виходячи з актуальності запровадження положень сталого розвитку, для регіонів надзвичайно важливою виступає саме безпека, яка полягає в можливості дієвого контролю з боку місцевих органів управління щодо ефективного використання ресурсів, економічного зростання, екологічної стабілізації та забезпечення добробуту і стабільної життєдіяльності населення. Для забезпечення дієвості і ефективності формування й реалізації політики сталого розвитку необхідно впровадження вищезгаданих організаційно-економічних дій, що базуються на введенні радикальних змін в систему управління.

В наш час активно впроваджується управління окремо соціальних, екологічних і економічних процесів, для чого застосовуються економічні та адміністративні методи, особливо чітко цей процес став проявлятися в умовах децентралізації. Достатньо вагому роль у забезпеченні економічної безпеки та запобіганні прояву ризикованих ситуацій в господарюванні на регіональному рівні грають методи оптимізації управлінських рішень, що базуються на широкому

використанні економіко-математичних підходів, мережних моделей, автоматизованих систем управління та інформаційних технологій і надають змогу складати прогнози і планувати подальшу діяльність.

Розглядаючи регіональну систему, як координаційно-планове сполучення стійких, технічних, економічних, біологічних та інших типів зв'язків, поєднаних на локальній території, зупинимось на конкретних критеріях, що визначають її напрямок розвитку. До них належать: технічний (ТК) та технологічний (ТЛК), економіко-організаційний (ЕОК), природоохоронний (ПК), управлінський (УК), соціальний (СК) та інші (ІК). Тісний взаємозв'язок цих систем забезпечує сталість в єдиній системі господарювання (рис. 1).

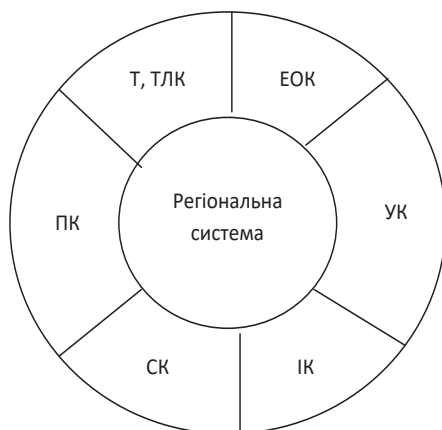


Рис. 1. Сукупність критеріїв функціонування регіональної системи

Технічний і технологічний критерії визначаються максимумом продуктивності територіально-виробничих комплексів, підприємств та їх інноваційності й мінімумом відходів виробництва; економіко-організаційний – максимумом рівня рентабельності, задоволення попиту на побічний продукт, отриманий з відходів виробництва; мінімумом капітальних вкладень в ресурсну частину; природоохоронний – мінімальним порушенням рослинного і тваринного світу, в тому числі антропогенно-перетвореного, макси-

мальною наявністю безвідходного виробництва та розвитком альтернативних джерел енергопостачання; управління – максимумом стійкості функціонування керованого об'єкту, вірогідності техніко-економічної інформації тощо; соціальний – мінімумом хвороб, зумовлених виробництвом; максимумом національного доходу від виключення втрат, пов'язаних з забрудненням довкілля; інші). Для регіональної системи, спрямованої на подальший сталий розвиток, порівняно важливими виступають усі виділені критерії з їх взаємним доповненням. В процесі існування регіональної системи значення кожного критерію визначається конкретними параметрами, що дозволяє проводити подальше дослідження.

Для прийняття управлінських рішень частіше за все використовують механізми організаційного та економічного напрямків як сукупність прийомів, методів, інструментів та важелів. Практика державного і регіонального господарського управління та існуючий організаційний і економічний механізм дотепер не спираються на чітку наукову концепцію рентних відносин і адекватну складову цього механізму; відсутні і законодавчі акти, що містили б наукові принципи та правові норми обліку ресурсного потенціалу, засновані на світовому досвіді нормативи його використання, обліку, контролю щодо суб'єктів господарювання й держави. Оновлений механізм зможе забезпечити більш високі темпи та значну стабільність економічного росту, приводячи до підвищення добробуту населення регіону.

В умовах сучасного господарювання на регіональному рівні ризик є об'єктивно неминучим елементом прийняття будь-якого управлінського рішення в зв'язку з тим, що прояв невизначеності стає неминучою характеристикою умов господарювання; невід'ємна риса господарських рішень, то з еволюцією умов господарювання може змінюватись і його характер. При чому, особливістю сучасного ризику є його тотальність, всеосяжність, що притаманно ринковій економіці. Більшість управлінських рішень приймається в умовах невизначеності, наявності ризикованих ситуацій та прояву економічного ризику. Для «виживання» управлінцям потрібно не

уникати ризику, а вміти правильно оцінювати його ступінь і безпосередньо керувати ним, спираючись на критерії функціонування регіональної системи; своєчасно врахувати факторів ризику при прийнятті управлінських рішень; кваліфіковано організувати процес управління ризиковою ситуацією, що спрямований на забезпечення адаптації суб'єктів господарювання до мінливих умов зовнішнього та внутрішнього середовища.

В умовах об'єктивного існування ризику й суттєвого прояву ризикованих явищ виникла потреба в певному механізмі, який дозволяє врахувати останній при прийнятті та реалізації господарських рішень. Забезпечення високого рівня інноваційного розвитку регіону можливе лише на основі запровадження еколого-економічних складових до механізмів його управління. Це вимагає розроблення в рамках планів соціально-економічного розвитку об'єднаних територіальних громад, згідно Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [4], напрямків увиразнення актуальних питань господарювання регіону для підвищення економічної безпеки й розвитку.

Для прийняття виважених управлінських рішень для забезпечення економічної безпеки й подальшого розвитку регіонів пропонується впровадження наступних кроків:

1. Вдосконалення системи управління з підтримкою впровадження поставлених цілей до структур управління на державному і регіональному рівнях;

2. Посилення партнерства між владою, суб'єктами господарювання та місцевим населенням з метою впровадження інноваційного розвитку, побудованому на принципах сталості;

3. Орієнтація регіональних структур, громад, підприємств на стимулювання інноваційного запровадження з метою економії ресурсів, покращення екологічної та соціальної складових добробуту населення.

Таким чином, доречним є:

- впровадження спеціальної програми, яка може стати одним із важливих чинників стимулювання та стабілізації економіки регі-

ону. Все це потребує рішучих дій організаційно-економічної діяльності;

– політична стабілізація не тільки на державному, а й на регіональному рівні. Основні сили можуть бути спрямовані на прийняття економічних рішень, конкретних програм, особливість яких залежить від властивостей певних регіонів;

– стабілізація у сфері банківських послуг, яку реально відтворити Національному банку; прийняття конкретних програм із залучення внутрішніх вкладників до банківських структур. Повинні проводитись рекламні акції та нетрадиційні пропозиції, які б характеризувались не підвищенням ставки депозиту, а поліпшеним станом захищеності вкладників;

– створення програми розвитку тих галузей виробництва, які доречно розвивати в конкретному регіоні; надання широких можливостей впровадження інноваційно-інвестиційної діяльності;

– створення спеціальних центрів з навчання суб'єктів господарювання при рішенні нетрадиційних завдань, яке повинно проводитись фахівцями вищого рангу – практиками. Воно має бути спрямовано на формування підприємницької діяльності не за рахунок кредитів, а за рахунок амортизаційних підрахунків та визначного менеджменту.

Література:

1. Миронова Т. Л. Управління розвитком регіону: Навчальний посібник / Т. Л. Миронова, О. П. Добровольська, А. Ф. Процай, С. Ю. Колодій. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 328 с.
2. Стратегии инновационного развития экономики: монография / под науч. ред. П. Г. Перервы, О. И. Савченко. – Ч. 1. Современные инновационные трансформации. – Х.: ТОВ «Щедра садиба плюс», 2013. – 243 с.
3. Управління функціонуванням та розвитком в регіональних соціо-економічних системах: монографія / за ред. А. І. Ковальова, Н. Е. Сілічевої. – Харків, 2016. – 244 с.
4. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22. – Ст. 144.
5. Всеукраїнська асоціація консультантів з управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bst.com.ua>. – Назва з екрана.
6. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19>. – Назва з екрана.

Т.В. Батанова

начальник науково-редакційного відділу Одеського національного економічного університету

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ БЕТОННИХ СУМІШЕЙ В УКРАЇНІ

Будівництво як важливий вид економічної діяльності значною мірою залежить від інвестування та кон'юнктури ринку будівельних матеріалів. Виробництво будівельних матеріалів посідає важливе місце в структурі переробної промисловості України та одним з його напрямів є виробництво бетонних розчинів, готових до використання.

За даними Державної служби статистики України в 2016 р. було вироблено розчинів бетонних, готових для використання 15693,6 тис. т, в 2017 р. – 16233,4 тис. т, а за січень-травень 2018 р. – 5400 тис. т [1].

Сьогодні в Україні працює майже 550 підприємств, які здійснюють виробництво бетону та бетонних сумішей. Найбільш потужні виробництва готових для використання розчинних бетонних сумішей мають такі підприємства, як: ТОВ «Гарант Бетон» (с. Мироцьке, Київська обл.), «Керрот» Будівельні матеріали» (м. Київ), «Стромат «Спецбетон» (м. Київ), «Астор і Ко» (м. Ірпінь, Київська обл.), «Гранд Бетон» (с. Віта-Поштова, Київська обл.), «ЕФЕ Бетон» (м. Львів), «Бетонбуд» (м. Львів), «Комфорт-ЛВ» (м. Одеса), ТОВ «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг» (м. Одеса), Спільне українсько-французьке підприємство з іноземними інвестиціями ТОВ «Основа-Солсиф» (м. Київ), ТОВ з іноземними інвестиціями «Дікергофф-Україна» (м. Київ), ПП «Смерека» (м. Київ) та ін. [2].

Тип попиту на бетон визначається станом місцевої будівельної активності та є сезонним: при стабільній ситуації в будівництві він зростає навесні і спадає восени. Ринок бетону, після падіння в 2014 р., демонструє динамічний темп зростання. В середньому приріст становить за останні роки 20–30 %. Ємність українського ринку бетонів сьогодні оцінюється в 6 млрд. грн. без ПДВ. Ринок пред-

ставлений основними товарними сегментами: товарний бетон та будівельний розчин готовий. Конкуренція на ринку бетону України має нерівномірний характер та локальні особливості. Так, наприклад, в м. Київ та містах з населенням менше 1 млн. осіб ринок характеризується високим рівнем концентрації, що межує з монополізацією ринку компанією-лідером. Водночас, в містах-мільйонниках склалася конкурентна структура олігополістичного характеру, коли 3–4 великих оператори конкурують між собою, формуючи ринкову ціну на бетон [3].

Останніми роками спостерігаються позитивні тенденції у виробництві та реалізації цього виду промислової продукції та помірне зростання попиту, який обумовлений поступовим збільшенням обсягів будівельних робіт у цей період, про що свідчать нижченаведені показники.

Варто зазначити, що обсяг виконаних будівельних робіт за січень-травень 2018 р. склав 36,30 млрд. грн. (+1,8 %) до 2017 р., за рахунок: (+2,0 %) житлове будівництво; (-0,1 %) комерційне будівництво; (+2,7 %) інфраструктурне будівництво (без урахування статистики по Криму і зони АТО) [4].

У травні 2018 р. обсяг збуту будівельних матеріалів на ринку України склав 3,77 млн. т (+32,9 % до рівня квітня 2018 р.). Вироблено 3,64 млн. т +29,2 % до рівня квітня 2018 р.). За січень-травень 2018 р. обсяг реалізації склав (-9,9) % до аналогічного періоду минулого року [5].

Ринок бетону дуже суттєво залежить від розвитку ринку цементу, оскільки цемент є головною складовою бетону, що займає приблизно 14 % його натурального обсягу, але його вартість набагато більша за вартість заповнювачів, тому частка цементу в собівартості сировини для бетону може сягати 50 % і вище. В 2017 р. обсяг ринку цементу та бетону в Україні збільшився порівняно з попереднім роком [6], так, ринок цементу виріс на 5,4 % або на 486,2 тис. т [7].

У фактичному вираженні обсяг ринку склав 9,44 млн. т проти 8,95 млн. т, зафіксованих в 2016 р. Зростання ринку цементу було

обумовлене позитивною динамікою розвитку будівельної галузі України. В 2017 р. загальний обсяг виконаних будівельних робіт в Україні збільшився на 20,9 % [7].

За підсумками 2017 р. лідерську позицію на ринку зберегла компанія «CRH Group», до якої входить ТОВ «Цемент» (рис. 1). У звітному році ринкова частка компанії «CRH Group» склала 27,9 % [7].

Структура ринку цементу України по компаніям (2017 р., тис. тонн), %

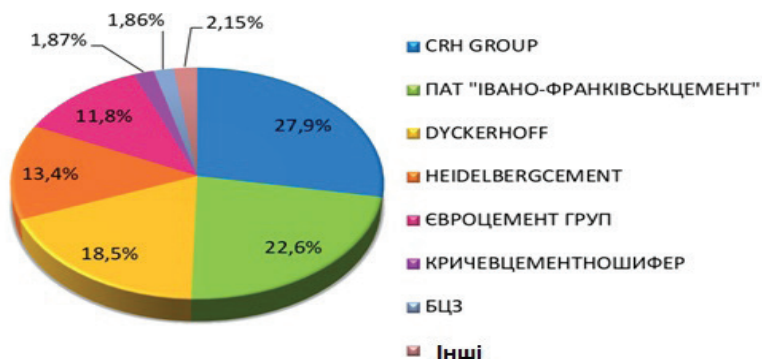


Рис. 1. Структура ринку цементу в Україні у 2017 р., %

Джерело: [7]

Другий рядок у рейтингу найбільших гравців ринку у 2017 р., зайняла компанія «Івано-Франківськцемент» з ринковою часткою 22,6 %. На третій позиції, з часткою в 18,5 % компанія «Dyckerhoff». Четверту сходинку рейтингу посіла компанія «Heidelbergcement» – 13,4 % від загального обсягу ринку. Замикає п'ятірку лідерів компанія «Євроцемент Груп» з ринковою часткою 11,8 %.

Варто відзначити появу в 2017 р. в десятці найбільших гравців українського ринку цементу двох білоруських виробників – «Кричевцементношифер» (1,87 % від загального обсягу ринку цементу, 6-й рядок у рейтингу) і «БЦЗ» (1,86 % від загального обсягу ринку).

ку цементу, 7-й рядок у рейтингу). За прогнозами фахівців у 2018–2020 рр. ринок цементу та бетону буде зростати. За рахунок чого будуть спостерігатися позитивна динаміка, основні фактори впливу на ринок, лідери ринку, середні ціни на продукцію та перевезення. За експертними оцінками обсяг споживання бетону в Україні до 2020 р. складе 20 млн. т [7].

Підприємства-виробники бетону мають стратегічне значення для України, особливо для військового будівництва в умовах збройного конфлікту на Сході країни. Тому гостро постає проблема щодо нарощення їх виробничих потужностей та удосконалення системи управління, що передбачає використання передової зарубіжної практики, зокрема, заснованої на таких методах організації діяльності підприємств, як реінжиніринг бізнес-процесів (Business Process Reengineering, BPR) та збалансована система показників (Balanced Scorecard, BSC).

Синергетичний ефект від поєднання цих методологій управління не тільки підсилює досягнення ключових показників результативності підприємства та стратегічних орієнтирів, але й дозволяє зберегти та наростити його конкурентні переваги. До того, ж засновники збалансованої системи показників (ЗСП) Д. Нортон і Р. Каплан не виключають можливості такого симбіозу для досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства.

Вони справедливо вважають, що «процесний підхід до організації управління підприємством може служити базовою платформою для впровадження збалансованої системи показників, підсилувати ефективність реінжинірингу і, в результаті, можуть бути реалізовані всі найкращі якості, які задекларовані в даних методиках перетворення стратегічного управління підприємством» [8, с. 57].

При поєднанні реінжинірингу із збалансованою системою показників первинним виконанням буде перетворення бізнес-процесів (управління, виробництва, забезпечення, розвитку), тобто перепланування організаційної структури підприємства в більш гнучку

процесну структуру. З цією метою, нами була обрана та адаптована матрично-процесна організаційна структура підприємства, оскільки вона найбільш прийнятна для нової моделі стратегічного управління та поєднує найбільш ефективні ознаки реінжинірингу і збалансованої системи показників.

Реінжиніринг і збалансована система показників забезпечують однакові стратегічні цілі – позитивну фінансову стабільність і зростання капіталізації, а також конкурентні переваги на ринку: реінжиніринг – шляхом перетворення основних процесів діяльності підприємства в більш ефективні та маловитратні; ЗСП створює ефективне економічне і фінансове управління діяльністю перетвореного підприємства; обидва методи вдосконалення стратегічного управління мають за мету задоволення вимог споживачів і залучення нових покупців продукції послуг за рахунок підвищення якості управління діяльністю підприємства [9, с. 153].

Одною з важливих точок суміщення двох концепцій, які створюють додаткове поле для інтеграції, є розвиток і навчання персоналу, що передбачають як реінжиніринг, так і ЗСП. Організація виробничого процесу відповідно до технологій реінжинірингу та ЗСП передбачає підвищення якості знань і умінь учасників процесу, тобто наявність самодостатності і професіоналізму кожного члена команди. ЗСП також вимагає вміння працювати із стратегічними картами та розуміння їх призначення. Ці карти містять інформацію про стратегічні цілі, завдання, нормативні показники, собівартість одиниці продукції в розрізі статей витрат, заохочувальну систему за якісно виконану роботу в необхідних інтервалах часу і задоволення вимог покупців продукції/послуг. Важливим моментом є також розуміння колективної відповідальності за кінцеві результати роботи.

Сполучення та інтеграція реінжинірингу та збалансованої системи показників дозволить кардинально змінити структуру та управління підприємством, наростити обсяги виробництва, задовольнити зростаючі потреби покупців продукції, підвищити його конкурентоспроможність та реалізувати короткострокові та довгострокові стратегічні цілі.

Література:

1. Виробництво промислової продукції за видами в Україні та по регіонах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/prom.htm. – Назва з екрана.
2. Про результати розгляду справи про концентрацію ринку: Рішення Антимонопольного комітету України № 143-р від 05.04.2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=141118&schema=main>. – Назва з екрана.
3. Украинский рынок бетона: 2017 и прогноз 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://baudata.com.ua/today/links/ukrainskiy-ryinok-betona-2017-i-prognoz-2020.html>. – Назва з екрана.
4. Рынок строительства в Украине: обзор 5/2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rau.prom.ua>. – Назва з екрана.
5. Рынок строительных материалов Украины: обзор 5/2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rau.prom.ua>. – Назва з екрана.
6. Ємність ринку цементів та бетону в Україні збільшилася – дослідження Pro-Consulting [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrcement.com.ua/ru/novost/info/341-https-pro-consulting-ua-ua-issledovanie-rynka-analiz-rynka-cementa-v-t-ch-cementnyh-klinkerov-betona-tovarnyj-beton-i-dr-ukrainy-2018-god.html>. – Назва з екрана.
7. Итоги года: Анализ рынка цемента за 2017 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ar-group.kiev.ua/novosti/83-analiz-rynka-tsementa-2017>. – Назва з екрана.
8. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию / Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 320 с.
9. Каплан Р., Нортон Д. Система сбалансированных показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. Изд. 2-е, испр. и доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 304 с.

В. І. Борщ

к. е. н., доцент кафедри менеджменту та інновацій Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

СИСТЕМА ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ: КРИТИЧНИЙ ПОГЛЯД НА МЕДИЧНУ РЕФОРМУ

На сучасному етапі розвитку України відбувається реформування багатьох сфер діяльності: економічної, соціальної, культурної та політичної. Усі ці реформи проходять у рамках Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» [1], основним завданням якої є підвищення якості життя населення, забезпечення сталого розвитку усіх сфер економіки країни, забезпечення гарантій доступу усіх верств населення до високоякісної освіти, системи охорони здоров'я тощо. Так

ми бачимо, що Реформа системи охорони здоров'я виступає однією із ключових реформ цієї стратегії.

Реформа стартувала 1 січня 2018 р., і вона має відбуватися умовно за наступними етапами:

I етап: 2017-2018 рр. – Створення Національної служби здоров'я України;

II етап: 1 січня 2018-2020 рр. – Реформування первинної ланки медичної допомоги;

III етап: з 2020 р. – Реформування вторинної та третинної ланки медичної допомоги.

Згідно з цією концепцією реформування системи охорони здоров'я, будуть задіяні наступні сфери системи: (1) автономізація медичних установ; (2) сільська медицина; (3) первинна медична допомога; (4) вторинна медична допомога; (5) третинна медична допомога; (6) впровадження електронної системи e-Health.

Перехідний період реформи буде тривати до 1 січня 2020 р., тобто у країні є три роки на впровадження системи охорони здоров'я, європейського зразка.

На сучасному етапі відбувається реформування первинної ланки надання медичної допомоги і українське суспільство зіткнулося із багатьма проблемами:

1) у населення немає чіткого розуміння навіщо реформа відбувається і куди вона приведе: як покращиться якість надання медичних послуг, хто буде платити за послуги (держава чи все ж таки із власних коштів), до кого звертатися у екстрених випадках тощо;

2) у персоналу медичних закладів теж виникає багато запитань у рамках чинної реформи; так чи покриють повністю кошти (370 грн.), що виділяються на пацієнта, вартість витратних матеріалів, лабораторних досліджень, заробітну плату медичних сестер тощо; який механізм формування заробітної плати медичного персоналу тощо;

3) у керівників медичних закладів до вище перерахованих запитань додаються наступні: який фінансовий механізм управління

медичним закладом; як забезпечити «виживання» і «зростання» закладу; як покрити усі витрати тощо.

Так ми бачимо, що у рамках нової концепції реформи охорони здоров'я залишилися багато недоопрацьованих критичних моментів:

- немає чітко визначеного фінансового механізму управління медичним закладом;

- сума, що виділяється на пацієнта, не може повністю покрити витрати, що «впливають» із надання медичної послуги на пацієнта, а тим більше декілька звернень на рік;

- виникає багато ризиків (фінансових, інвестиційних тощо) у рамках автономізації медичного закладу;

- немає коштів на забезпечення електронного управління медичним закладом (e-Health);

- мають бути зменшені видатки на АУП (не більше 10 % від загального об'єму видатків);

- має відбутися у межах автономізації скорочення надлишкового персоналу та застосовуватися механізми аутсорсингу (невідкладної медичної допомоги, лабораторної діагностики, логістики біоматеріалів, патронаж, клінінг, обслуговування мереж, транспортні послуги тощо);

- впровадження механізмів стимулювання та мотивації діяльності співробітників медичного закладу;

- впровадження управління та економіки інноваціями у межах діяльності медичного закладу для підвищення якості та ефективності медичної і господарчої діяльності;

- застосування маркетингових механізмів та інструментів просування;

- тощо.

Усі вище перераховані інструменти, які мають бути запроваджені та використовуватися медичним закладом, є дуже витратними, а для їх використання у діяльності свого медичного закладу, керівникові необхідні спеціальні управлінські, фінансові, маркетингові знання та навички, якими більшість (90 %) не володіє, оскільки

у них немає економічної чи управлінської совіти. При цьому усі ці фінансові, управлінські та інші види заходів мають бути впроваджені таким чином, щоб негативно не позначитися на якості медичних послуг, а навпаки вони мають на меті її підвищення та сприяння залученню нових клієнтів.

Так, перед керівниками виникають наступні ризики:

- 1) втрата державного замовлення;
- 2) конкуренція;
- 3) ефективне та оптимальне використання основних фондів;
- 4) забезпечення якості медичних послуг;
- 5) забезпечення невідкладного постійного надання медичної допомоги (24/7).

Таким чином, сьогодні перед медичним персоналом та керівниками медичних закладів поставлено виклик – вижити. Для цього мають бути запроваджені наступні заходи у межах діяльності медичного закладу: (1) впровадження бізнес планування; (2) впровадження плану заходів щодо оптимізації діяльності; (3) впровадження плану заходів щодо автономізації медичного закладу; (4) застосування внутрішнього та / чи зовнішнього аудиту діяльності; (5) застосування управлінських та маркетингових інструментів.

Роблячи висновок, треба зауважити, що медична реформа – це болісний, але дуже необхідний крок для нашої країни. Однак він не може проходити спонтанно, а тим більш без згуртованості керівництва держави, Міністерства охорони здоров'я, керівників медичних закладів та суспільства. Держава має прислуховуватися до думки суспільства та медичних робітників, а ті, в свою чергу, повинні розуміти необхідність вживаних заходів.

Література:

1. Про стратегію сталого розвитку «Україна-2020»: Указ Президента України № 5/2015 від 12 січня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. – Назва з екрана.
2. Офіційний сайт Міністерства охорони здоров'я України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://moz.gov.ua>. – Назва з екрана.

С. А. Горбаченко

*к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту та інновацій
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

МОРСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

Важливою передумовою розвитку економіки України є ефективне використання її морського потенціалу, що є можливим лише за умови всебічного розвитку та комплексного використання потужностей галузей морського господарства.

У відповідності із Морською доктриною України морська діяльність – це використання ресурсів Азовського і Чорного морів, Керченської протоки та інших районів Світового океану на користь України шляхом провадження ефективної і безпечної морської господарської діяльності, сталої військово-морської діяльності та діяльності, пов'язаної з охороною державного кордону на морі [1].

Однією зі складових морської діяльності країни поряд із військово-морською, а також охороною державного кордону на морі, є морська господарська діяльність. До неї належать, насамперед, видобуток мінеральних ресурсів на морському шельфі, рибне господарство, морська рекреація, морський транспорт, портове господарство, суднобудування, судноремонт тощо.

Галузі що здійснюють морську діяльність утворюють морегосподарський комплекс, тобто складний комплекс взаємопов'язаних підприємств різного розміру та спеціалізації, взаємодія яких є обов'язковим елементом їх діяльності та сприяє розвитку морської галузі в цілому [2]. Щоб належати до морегосподарського комплексу галузь повинна бути безпосередньо пов'язана з морськими ресурсами (морський транспорт) або мати певний морський сегмент (туризм та рекреація).

У останні роки морське господарство України опинилося у складному становищі, що можна пояснити несприятливими кон'юнктурними тенденціями, загальним кризовим станом вітчизняної економіки, проблемами із залученням інвестицій у технологічну модернізацію, а також управлінською неузгодженістю.

Об'єкти морського господарства постійно постають зонами зіткнення інтересів різних бізнес-сфер (наприклад, туризму та портової діяльності), а також центральних і регіональних органів управління (адміністрація портів та міська влада). Крім того деякі об'єкти, зокрема мова йде про морські порти, знаходяться у державній власності, відтак для більш ефективного управління ці об'єкти потрібно або приватизувати, або розвивати на засадах концесії чи спільної діяльності.

Ключовим фактором підвищення ефективності та результативності функціонування, а також зміцнення конкурентоспроможності морського господарства є система управління. Управління морським господарством повинно здійснюватись з огляду на загальні принципи, а саме: цілеспрямованість, спланованість, компетентність, дисципліну, стимулювання, ієрархічність.

Принцип цілеспрямованості передбачає наявність конкретних цілей із визначеними кількісними результатами для кожного структурного елементу морського господарства, за умов визначення співвідношення цих цілей з необхідними ресурсами. В цьому контексті потрібно враховувати й альтернативні витрати, адже для морських та прибережних територій, зазвичай, існує декілька альтернативних варіантів використання.

В означеній ситуації вже недостатньо тільки координації та регулювання всієї кількості господарюючих та працюючих суб'єктів, задіяних у морській діяльності. З метою зняття існуючих і попередження майбутніх суперечностей та узгодження дій необхідне комплексне управління, яке б забезпечило раціональне використання морського середовища, його ресурсів і стійкий розвиток прибережних регіонів. При цьому повинен досягатися спільний пропорційний розвиток різних галузей та видів морської діяльності, орієнтований на максимальну інтегральну ефективність [3, с. 230].

Принцип плановості припускає складання певної програми управлінських дій та її подальшу реалізацію. Наразі у морегосподарській сфері прийнято декілька важливих документів щодо середньострокового та стратегічного розвитку, проте не вистачає

конкретних програм на регіональному рівні. Можливо ця проблема буде вирішена у межах формування стратегій об'єднаних територіальних громад.

Принцип компетентності ґрунтується на горизонтальному поділі праці. Його використання передбачає що кожний керівник та менеджер володіє як практичними навичками фахівця у своїй галузі, так і безпосередньо управлінськими якостями. До того ж важливими є особисті професійні навички менеджерів, їхня здатність до лідерства та вміння налагодити внутрішні та зовнішні комунікації.

З огляду на це, система управління морським господарством потребує змін у кадровому складі та професійному рівні менеджерів, що надасть можливість здійснити необхідну інноваційну трансформацію управлінської діяльності та забезпечити її подальшу ефективність. Процес професіоналізації управлінської діяльності у морському господарстві, доцільно здійснювати у наступні три етапи: первинна професійна освіта; адаптаційне професійне навчання для займання посади; навчання для отримання нового рівня знань і професійної компетенції.

Наразі в управлінській сфері морського господарства використовується більшість методів підвищення професіоналізації, проте відсутня їхня поетапна послідовність, що, в свою чергу, призводить до зменшення ефективності. Наприклад, проводяться колективні професійні управлінські тренінги, більшість учасників яких не має достатньої початкової бази знань з менеджменту. Або у означених тренінгах приймає участь одночасно занадто велика кількість фахівців. Крім того недостатньо використовуються такі методи навчання як «Case study», коучінг, блогінг.

Принцип дисципліни розуміє під собою безумовне виконання вказівок керівника, посадових обов'язків, директив, інструкцій, наказів. Для морегосподарського комплексу саме рівень дисципліни значною мірою визначає культуру управління.

Адже для будь-якої організації, яка прагне до активних змін, необхідно створити інноваційну, управлінську та підприємницьку культуру. Керівники як лідери повинні прагнути до індивідуальних

викликів і самовдосконалення. Необхідні лідери, які ставлять перед собою завдання бути у постійному процесі професійного навчання. Відповідно, єдиним шляхом, за яким економічна організація може створювати інноваційне середовище – це переосмислити старі шляхи діяльності і знайти нові можливості для інноваційного розвитку [4, с. 19].

Для реалізації принципу стимулювання необхідно визначити мотиваційні чинники працівників морських галузей та коло відповідних матеріальних і моральних стимулів. Якщо матеріальне стимулювання базується на особистій економічній зацікавленості працівників у результатах праці, то моральне виявляється у психологічному впливі на працівників. Як спонукальні мотиви при моральному стимулюванні працівників морського господарства можуть виступати потреба в приналежності, повага до професії, причетність до успіху.

Використання принципу ієрархічності базується на вертикальному поділу управлінської праці, тобто виділенні рівнів управління і підпорядкування нижчих рівнів управління вищим. Означений принцип визначає характер відносин між суб'єктами різних рівнів або різного підпорядкування. Реалізацію цього принципу ускладнює той факт, що окремі бізнес-одиниці вітчизняного морського господарства відрізняються не тільки господарськими аспектами, але й галузевим підпорядкуванням. Зокрема, керівництво об'єктами портового господарства здійснює Адміністрація морських портів України, морською рекреацією опікується Департамент туризму та курортів, транспортну діяльність контролює Міністерство інфраструктури тощо.

Запорукою сталого розвитку вітчизняного морського господарства в довгостроковій перспективі повинні стати: впровадження передових інноваційних технологій, модернізація основних фондів, технічне переоснащення та формування нової комплексної моделі управління. Одним із дієвих інструментів реалізації означених процесів є управлінські інновації, які, в свою чергу, створюють необхід-

ні умови для реалізації маркетингових, продуктових, технологічних та інших нововведень.

Література:

1. Про затвердження Морської доктрини України на період до 2035 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 7 жовтня 2009 р. № 1307 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1307-2009-%D0%BF>. – Назва з екрана.
2. Филипенко А. О. Пріоритети розвитку морегосподарського комплексу України в умовах глобалізації : аналітична доповідь / А. О. Филипенко, В. В. Барішнікова / За ред. А. О. Филипенка; Регіон. філіал нац. ін-ту стратегіч. досліджень у м. Одесі. – Одеса : Фенікс, 2013. – 168 с.
3. Ломоносова О. Е. Морська діяльність: сутність, особливості та види / О. Е. Ломоносова, Д. А. Ломоносов, І. І. Надточій // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип.1. – № 56. – С. 229-238.
4. Кузнецов Е. А. Науково-методологічні проблеми розвитку процесу професіоналізації менеджменту в Україні / Е. А. Кузнецов // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – 2017. – Т.16. – Вип. 1 (35). – С. 9-21.

Н. А. Добрянська

д. е. н., професор, професор кафедри адміністративного менеджменту та проблем ринку Одеського національного політехнічного університету

В. В. Попович

д. е. н., професор, професор кафедри менеджменту Одеського державного аграрного університету

ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ФРАНЧАЙЗИНГУ

До інструментарію інноваційного розвитку вважаємо віднести інноваційну стратегію розвитку регіону. Під інноваційною стратегією, як правило, розуміють погоджену сукупність інноваційних рішень, що здійснюють визначальний вплив на діяльність підприємства.

Інноваційна стратегія забезпечує ефективну динаміку розвитку процесу відтворення на підприємстві [1].

Інноваційний шлях розвитку дозволяє віднайти нових споживачів, нові ринки, більш широко реалізувати внутрішні можливості підприємства.

В даному випадку нами запропоновано використання інноваційної стратегії управління підприємством на засадах франчайзингу, тобто розширення сфери виробництва та реалізації товарів та послуг підприємства на уже існуючих брендах та торгових марках.

Інноваційна стратегія визначається як взаємозв'язаний комплекс дій задля забезпечення умов тривалого виживання і розвитку підприємства на ринку на основі створення і впровадження інновацій. Її головні завдання:

1. ефективний розподіл і використання наявних ресурсів і можливостей, необхідних для розвитку на основі інновацій і інноваційної діяльності;
2. адаптація до змін умов зовнішнього середовища шляхом пошуку нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства, приведення у відповідність внутрішніх можливостей розвитку до зовнішніх, які генеруються ринком [2].

Схема формування інноваційної стратегії управління підприємством на регіональному рівні представлена на рис. 1.

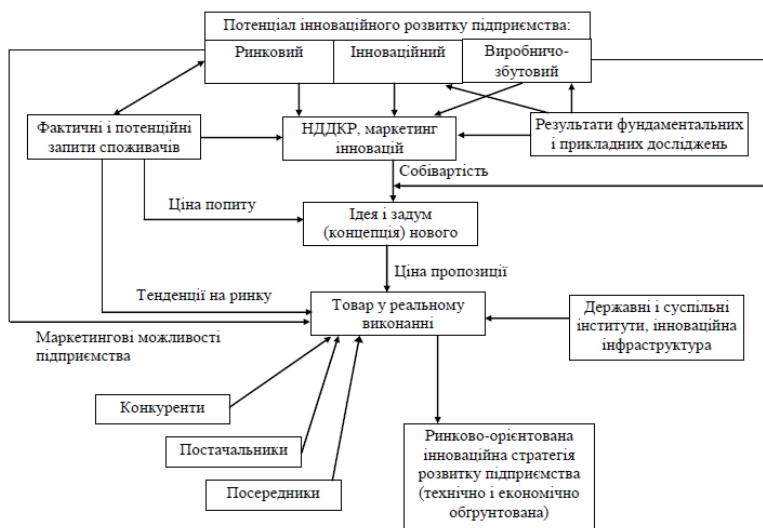


Рис. 1. Структурно-логічна схема формування інноваційного продукту з використанням стратегії інноваційного розвитку

Аналізуючи підприємницьку діяльність Одеського регіону, є безліч підприємств, які відіграють стратегічну роль в регіоні та в країні цілком, а саме: ПрАТ ВО «Одеський консервний завод», ПАТ «Одеський олійножировий комбінат», ПАТ «Іллічівський олійножировий комбінат», ПАТ «Одеський коровай», ПАТ «Одесагаз». Виходячи із цього досить доречним є вибір одного із представлених вище підприємств для аналізу та впровадження інновацій в його діяльність. В якості такого підприємства обрано ПрАТ ВО «Одеський консервний завод».

Отже, за результатами впровадження інноваційної стратегії розвитку на засадах франчайзингу проведемо оцінку ефективності впровадження даної стратегії у діяльності підприємства, яке має стратегічну роль в Одеському регіоні – ПрАТ ВО «Одеський консервний завод», а саме продаж продукції не тільки за торговою маркою ПрАТ ВО «Одеський консервний завод», а й за торговими марками партнерів в даній галузі з використанням пакету аналізу ПЗ Excel й трендового аналізу (рис. 2).

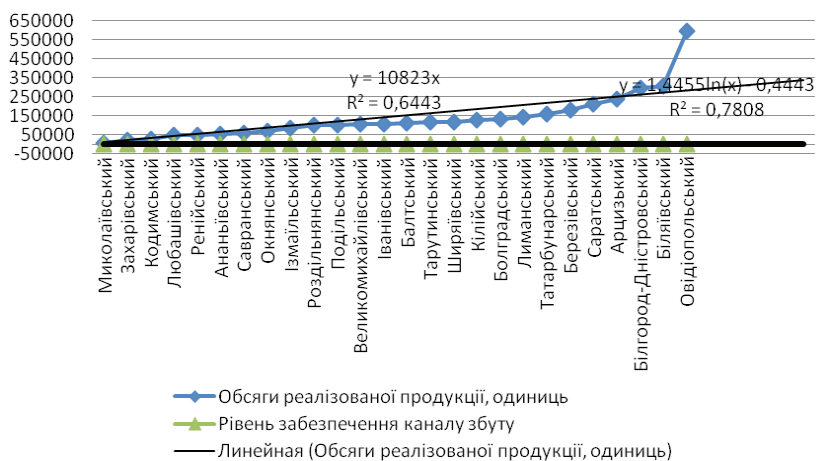


Рис. 2. Тенденції застосування інноваційної стратегії управління на засадах франчайзингу на прикладі ПрАТ ВО «Одеський консервний завод» з використанням інструментів трендового аналізу

Лінія тренду будується на основі залежності результативного показника від параметру часу. В даному випадку для побудовання моделі використано логарифмічну та лінійну модель, які найбільш реально відобразили досліджувальний процес. Наступним етапом є побудовання відповідних варіантів багатofакторної моделі – рівнянь множинної регресії та оцінка значущості їх параметрів [3].

На підставі вище наведених даних побудовані тренди дозволили визначити перспективу зміни обсягів реалізованої продукції та рівня забезпечення каналу збуту продукції. Проведений аналіз по вибору залежності, яка найбільше наближається до базової лінії, показує, що найкраще відображає базову лінію саме логарифмічний тренд ($R^2=0,7808$). Отриманий коефіцієнт детермінації ($R^2=0,7808$) свідчить про те, що 78,08 % щорічної варіації обсягів реалізованої продукції та рівня забезпеченості каналу збуту пов'язаний з варіацією основних чинників, що відображають загальну тенденцію розвитку даного показника. На інші чинники припадає 12,82 %.

Для аналізу та економічної інтерпретації рівнянь множинної регресії поряд з коефіцієнтами регресії з метою виявлення порівняльної сили впливу окремих факторів використовують також часткові коефіцієнти еластичності E_i і β_i – коефіцієнти. Перший показник дозволяє з'ясувати, на скільки відсотків змінюється результативний признак при зміні факторного признаку на один відсоток при фіксованому значенні інших факторів. По результатам розрахунку нами були отримані такі значення показника часткових коефіцієнтів еластичності E_i та β_i – коефіцієнтів (табл. 1).

Таблиця 1

Часткові коефіцієнти еластичності

Фактори	a_i	σ_i	σ_o	β_i	\bar{X}_i	\bar{Y}	E
У	0,0091	127254,57	1138,208	0,394	44712,7	-564,94	0,72
Х	-0,3013	19220,79	1138,208	2,584	6753,5	-564,94	3,62

Аналіз отриманих значень коефіцієнтів еластичності дозволяє зробити висновок, що в середньому найбільш впливовішими факторами є такий показник, як рівень забезпечення каналу збуту продукції, зі збільшенням якого на 1 % обсяг реалізації продукції підприємства збільшується на 0,72 %. При зростанні рівня забезпечення каналу збуту (зростання попиту) на 1 % обсяг реалізації збільшується на 0,17077 %.

Аналіз розрахований β_1 – коефіцієнтів показує, що зміна X_1 лише на одне середньоквадратичне відхилення (на 127254,57) призводить до зміни в середньому чистого доходу на 0,394 своїх середньоквадратичних відхилень.

Наголошуючи на необхідності активізації інноваційного сектору економіки, слід зазначити, що в останні роки урядом прийнято низку постанов і рішень, державних програм, спрямованих на підвищення інноваційної результативності підприємств, однак більшість з них не вдалося реалізувати у повному обсязі в реальній економіці.

Вирішення проблем інноваційного розвитку є складним і тривалим процесом. Їх подолання потребує негайних заходів, залучення фінансових ресурсів, що обумовлює необхідність дослідження проблем фінансування інноваційної діяльності підприємств [4].

З приведено вище дослідження інструментарію інноваційного розвитку Одеського регіону визначено основні й пріоритетні напрями, які потребують впровадження інновацій, оцінено їх вплив на результати управління та визначено, що впровадження інноваційної стратегії в перспективі призводить до зростання обсягів виробництва та збільшення каналів збуту продукції на засадах використання франчайзингу.

Література:

1. Добрянская Н. А. Анализ и оценка финансового состояния предприятия / Н. А. Добрянська, С. С. Стоянова-Коваль, М. А. Варгатюк // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: «Экономика и управление». – 2013. – № 4 (15). – С. 33-36.
2. Добрянська Н. А. Особливості методики оцінки інвестиційних проектів харчових підприємств / Н. А. Добрянська, С. С. Стоянова-Коваль // Вісник Одеського національного університету. Серія: «Економіка». – 2013. – Том 18 Випуск 2/1.– С. 163-166.

3. Шевченко А. А. Інноваційний розвиток аграрних підприємств / А. А. Шевченко, О. П. Петренко, Н. А. Добрянська // Аграрний вісник Причорномор'я. Серія: «Економічні науки». – 2017. – № 86. – С. 200-213.
4. Добрянська Н. А. Суть та значення методу бенчмаркінгу відносно оцінки конкурентоспроможності підприємства / Н. А. Добрянська, О. М. Попович, М. О. Варгатюк // Агросвіт. – 2016. – № 11. – С. 3-6.

В. П. Дюков

*к. э. н., доцент кафедры менеджмента и инноваций Одесского
национального университета имени И.И. Мечникова*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЬЮТЕРНЫХ ДЕЛОВЫХ ИГР ПРИ ПОДГОТОВКЕ МАГИСТРОВ СПЕЦИАЛЬНОСТИ «МЕНЕДЖМЕНТ»

Современный учебный процесс в высшей школе немислим без использования в учебном процессе активных методов обучения и, прежде всего, компьютерных деловых компьютерных игр (КДИ). Они способствуют формированию у студентов обязательных для их будущей практической деятельности навыков и умений, способностей мыслить стратегически, работать в команде и принимать решения в условиях стресса и оценивать связанный с ними риск. КДИ являются удобным и эффективным средством моделирования реальных экономических процессов и ситуаций. Поскольку игровая обстановка в КДИ меняется под управлением встроенного в них искусственного интеллекта, студенты каждый раз оказываются в уникальной ситуации даже в рамках одной и той же игры. Это вынуждает их принимать не шаблонные, а основанные на глубоком анализе конкретной игровой ситуации решения. Таким образом, КДИ являются по своей сути мощным дидактическим средством, которое учит студентов самостоятельно принимать решения на основе полученных в процессе обучения знаний и навыков. Здесь и далее под КДИ понимается «учебно-тренинговая компьютерная система, построенная на основе математической модели, описывающей хозяйственный процесс и иные приближенные к реальности ситуации по определенным правилам. КДИ позволяет отрабатывать навыки принятия управленческих решений и комп-

лексного экономического анализа в меняющейся ситуации. КДИ является частным случаем деловой игры» [1].

Автором накоплен богатый, более чем двадцатилетний опыт использования КДИ в преподавании различных дисциплин управленческих специальностей, который отражен в статье [2]. В данной работе мы рассмотрим КДИ, применяемые для обучения магистров по специальности 073 «Менеджмент».

Одной из самых трудных с точки зрения принятия решений и полезной для выработки управленческих навыков и умений КДИ является игра «Photowars» («Фотовойны»). Разработчики игры, одним из которых является Моханбир Сохни (Sawhney), называют ее бизнес-симулятором по аналогии с симуляторами управления самолетом, намекая на ее сложность. И они во многом правы, поскольку игровая модель построена с учетом более 1500 параметров на базе языка Powersim [3]. Игровая модель построена на конкуренции двух фирм на рынке фотографических товаров США в конце XX – начале XXI-го века. Студент управляет американской фирмой, а за японскую играет компьютер. Восемь различных стратегий – от простых до самых сложных – выбираются игроком. Он принимает решения на протяжении двадцати этапов, каждый из которых в реальном времени равен кварталу, по трем направлениям: маркетинг, технологии, сотрудничество с партнерами (каналы распределения и партнеры, производящие дополняющие товары). Бюджет обоих конкурентов в начале игры одинаков и равен 200 млн. долл. США. Потратив 40 млн. долл. США, игрок может получить дополнительную информацию о рынке и конкуренте. Игра очень реалистична, поскольку моделирует происходившие в действительности процессы замены аналоговых (плечных) фотоаппаратов цифровой техникой. Результаты игры (около 140 показателей как по рынку в целом, так и по каждой фирме) экспортируются в программу Excel. Они включают в себя как производственные, так и технические, финансово-экономические и маркетинговые данные. По богатству информации для анализа эта игра не имеет себе равных среди игр данного класса.

Игра по своей сути является стратегической. Поэтому она с успехом применяется при изучении курса международного мар-

кетинга для выработки стратегического мышления у студентов. Как недостаток можно отметить высокий уровень искусственного интеллекта компьютерной программы, из-за которого средний процент выигравших студентов не превышает 5 %. Тем не менее, если играть регулярно, проявляется обучающий характер игры. Те студенты, которые играли в эту игру несколько раз, в той или иной мере приобретают навыки выработки стратегии для победы. Полученные в игровом процессе данные можно использовать для анализа. По объему финансово-экономических и маркетинговых данных с этой игрой может сравниться далеко не каждое реально действующее предприятие. Количество вариантов для учебного анализа бесконечно, т.к. каждый студент получает в процессе игры уникальные данные. Это снимает проблему списывания и разработки вариантов заданий для заочников. Все магистры дневного отделения по результатам игры выполняют индивидуальное задание аналитического характера в курсе «Международный маркетинг». Полученные выводы легко проверить, переиграв соответствующие этапы. Достоинством игры является также то, что критерии для определения победителя определяются самими играющими. Обычно это доля рынка и прибыль, но можно выбирать и другие.

Дальнейшим развитием современных КДИ являются браузерные КДИ, не требующие загрузки на компьютер, в которые можно играть через Интернет, используя «облачные» технологии. Примером такой игры является Practice marketing («Практический маркетинг»), размещенная на сайте американской компании McGraw-Hill Education (MHE) в так называемой «практической серии» (Practice series). В игре предлагается применить свои знания маркетинга для разработки классического 4P – комплекса маркетинга: продукт, цена, каналы распределения и маркетинговые коммуникации. Магистры выполняют обязанности менеджера по маркетингу, создавая и выпуская на рынок новый продукт. Они также сегментируют рынок и конкурируют с другими участниками игры. На сайте компании отмечается, что многими студентами «Практический маркетинг» рассматривается как виртуальная стажировка по специальности.

В качестве достоинств игры можно отметить современный трехмерный интерфейс, браузерный формат, освобождающий от загрузки игры на компьютер (используются «облачные» технологии), бесплатность демо-версии. В демо-версии игрок может сыграть до 100 этапов, соответствующих кварталу в действительности. Используя изученные в курсе «международный маркетинг» маркетинговые стратегии, магистры должны успешно разработать и выпустить на рынок новый продукт: рюкзак собственного дизайна.

Нами были изучены дидактические возможности КДИ «Практический маркетинг». Она обеспечивает участникам широкие возможности по моделированию реальной производственной и маркетинговой деятельности на рынке рюкзаков. Рюкзаки могут быть четырех различных форм с пятью видами лямок, изготавливать их можно из четырех видов материалов пяти цветов. Рюкзаки могут иметь до десяти дополнительных аксессуаров (от бутылочки для воды до системы GPS и солнечной батареи). На рынке представлены пять различных сегментов потребителей. Продукцию можно реализовывать через семь каналов распределения продукции – от прямых продаж до магазина в университете. Современные средства коммуникации с потребителями представлены пятью основными медиаблоками: печатные издания, интернет, телевидение, радио и наружная реклама, всего 18 каналов общения. Участники получают всю необходимую информацию для принятия решений. Это и стоимость материалов для производства, и доля каждого сегмента на рынке и в каналах распределения, и многое другое вплоть до предпочтений потребителей. В процессе игры участники получают также информацию о действиях конкурентов. К этой игре нами разработана игровая ведомость для фиксации принятых решений, которая во многом облегчает анализ и принятие решений в игровом процессе.

Опыт применения рассмотренных КДИ в курсе «Международный маркетинг» показал, что они позволяют повысить качество подготовки магистров по специальности «Менеджмент» благодаря решению следующих задач: уяснения междисциплинарных связей между ранее изученными курсами и их практической значимости;

практического освоения методов производственного, стратегического, финансового менеджмента в деятельности реально функционирующих предприятий; наглядного представления возможных стратегий поведения предприятия в рыночных условиях; осуществлению оперативного контроля для оценки эффективности управленческих решений на каждом этапе. Эти КДИ дают возможность сформировать у магистров такие компетенции по специальности, как способность к разработке стратегии развития внешнеэкономической деятельности предприятия, создание программы развития внешнеэкономической деятельности предприятия, а также способность оценивать конкретную предпринимательскую ситуацию по ведению международного бизнеса, используя соответствующие инструменты для анализа бизнес-среды.

Литература:

1. Компьютерная_деловая_игра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Компьютерная_деловая_игра. – Название с экрана.
2. Дюков В. П. Опыт использования компьютерных деловых игр в преподавании маркетинга / В. П. Дюков // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 6, т.4 (181). – С. 194-197.
3. Сидоренко В. Н. Системно-динамическое моделирование в среде POWERSIM: Справочник по интерфейсу и функциям / В. Н. Сидоренко – М.: МАКС-ПРЕСС, 2001. – 159 с.

Т. И. Егорова-Гудкова

*к. э. н., доцент, доцент кафедры маркетинга
и бизнес-администрирования Одесского национального университета
имени И.И. Мечникова*

ПРИРОДОПОДОБНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: МОДЕЛИ, МАТЕМАТИЧЕСКИЕ КОНСТАНТЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В КРИЗИСНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ СОСТОЯНИЯХ

В условиях сингулярности и постоянных угроз возникновения кризисов приобретает особую актуальность переход к новому мировоззренческо – методологическому укладу обеспечивающему баланс и гармонизацию интересов Природы и техносферы или пере-

ход к природоподобному управлению и природоподобным технологиям. Природоподобное управление и моделирование, основанное на геометрии природных объектов, может использоваться как один из методов решения задач теоретической экономики и проектирования самоорганизующихся экономических систем.

Впервые тема природоподобных технологий была затронута в трудах М.М. Ковальчука и представителей его школы: «Причиной сложившейся кризисной ситуации является антагонизм природы и созданной человеком техносферы. ...Смысл создания природоподобной техносферы состоит в восстановлении естественного самосогласованного ресурсооборота, нарушенного сегодняшними технологиями, вырванными из естественного природного контекста. Инструмент создания такой техносферы – конвергентные нано-, био-, информационные, когнитивные и социогуманитарные технологии (НБИКС-технологии)» [1].

Используемые технологии и процессы управления также не являются оптимальными. Поэтому становится актуальной и тема природоподобного управления, как управления основанного на принципах самоорганизации и самогармонизации, которые присущи естественной системе, т.е. – Природе. Одной из первых научных работ, заложивших основы теории самоорганизации была работа А. Тьюринга, посвященная исследованию самоорганизации филлотаксиса. Явление филлотаксиса так же, как и всё в естественных природных системах математически описывается законом Меры или законом золотого сечения. Изучение филлотаксиса А. Тьюрингом заложило трансдисциплинарный характер проблемы, современные исследования углубились до уровня общих законов формообразования, что, собственно, и представляет интерес для теоретической экономики. «Филлотаксисом называется своеобразное решётчатое расположение листьев, семян, лепестков и чешуек многих видов растений» [2]. Золотым числом Φ и ϕ соответствуют углы $222^{\circ}29'32''$ и $137^{\circ}30'28''$. При угле ϕ попарно образуются встречные дуги с числами Фибоначчи – (34, 21), (55, 34), (89, 55).

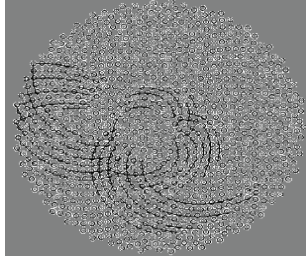


Рис. 1. Корзинка подсолнуха, число семян = 1000, $\phi = 137^{\circ}30'28''$.

Рис. 1 показывает изменение направления и числа дуг, отвечающих смежным числам Фибоначчи (34, 21), (55, 34), (89, 55). Это связано, очевидно, с тем, что возникает рекурсия, которая определяет фрактальное строение корзинки подсолнуха. Фрактальные структуры содержат аттракторы или узлы меры, в которых происходит смена направления протекания процесса. Числовые значения (34, 21), (55, 34), (89, 55) как раз и соответствуют таким аттракторам. Основными характеристиками филлотаксиса являются: количество генетических спиралей (листьев в одном узле), изомерия генетической спирали и угол дивергенции. Главной характеристикой является угол дивергенции.

«Приуроченность филлотаксиса в природе к определенным «идеальным» углам представляет большой теоретический интерес и требует детального изучения. Из непрерывного ряда возможных углов дивергенции природа выбирает вполне конкретные углы, превращая непрерывное – в дискретное. Появляется дискретный спектр естественных типов филлотаксиса. Как из непрерывного океана возможностей появляется дискретная реальность – интереснейший методологический вопрос» [3].

Природоподобное управление предполагает самоорганизацию и самогармонизацию процессов – осуществление изменений не останавливаясь, как это имеет место в Природе. Модель филлотаксиса предоставляет нам законы динамического формообразования. Такой подход называется системно-динамическим. Главной его

характеристикой является такое проявление самоорганизации, как самовоспроизведение цикла. Он имеет в качестве математического обеспечения обобщенные золотые сечения, которые системно связывают организацию и дезорганизацию, хаос и порядок в строении и динамическом изменении сложных систем. Можно сказать, что проблема филлотаксиса предстаёт перед современными исследователями не как специфически математическая, биологическая, физическая, химическая, кристаллографическая и т. д., а как по преимуществу методологическая.[3]

По мнению А.И. Щетникова «Результаты численного моделирования приводят нас к предположению о том, что филлотаксис Фибоначчи возникает не за счёт абсолютно точного отмеривания углов, приводящего к «предустановленной гармонии» оптимального расположения зёрен, – *но в результате действия динамических факторов, сообщающих системе структурную устойчивость (выделено авт.)*. Последовательные зерна могут выходить из центра корзинки под углами расхождения, заметно отличающимися от угла φ , – однако силы, действующие на каждое зерно со стороны ближайших его соседей, направляют это зерно в нужном направлении, так что правильная картинка складывается в некотором смысле «сама» [4].

Составляющие методологии природоподобного управления экономической системой можно представить в виде следующего алгоритма:

- Оценка статуса экономической системы и её структурно-функционального состояния.
- Анализ экономического ценоза и оценка уровня вертикальной интегрированности бизнеса в разрезе отраслей и секторов экономики;
- Оценка доли добавленной стоимости в ВВП;
- Сравнение результатов оценки с аттракторами – представляющими рекуррентный ряд золотых сечений: $0,500\dots$; $0,618\dots$; $0,682\dots$; $0,725$, а также другими производными закона пропорционального деления такими как вурфы, Тн- коэффициенты, «металлические» пропорции.

– Контроль надёжности, жизнеспособности и избыточности системы.

– Энтропийное тестирование системы (расчёт относительной информационной энтропии)

– Формулирование проекта реструктуризации (реинжиниринга) системы для приближения ее к природободобным аттракторам

– Реализация проекта.

– Оценка соответствия спроектированной системы на структурно-функциональное соответствие аттракторам золотого сечения и его производных [5, с. 41].

Отсутствие теории и методологии природоподобного управления, ограниченность использования ценологического подхода в управлении и при проектировании экономических систем как самоорганизующихся целостных распределённых эмерджентных систем со сложной динамикой, игнорирование необходимости использования в управлении математических констант Мироздания и Природы естественно обуславливает неэффективность институционального вмешательства в управление и невозможность законодательного окружения обеспечить гармонизацию интересов в обществе.

Современная управленческая наука не исследует существующие в Природе устойчивые системы в качестве возможных моделей проектирования самоорганизующихся и самогармонизирующихся микро и макро экономических систем, например модель филлотаксиса. Модель филлотаксиса, представленная нам Природой является системно-динамической и обеспечивает непрерывное воспроизведение жизненного цикла системы. Модель обладает свойствами целостности, самоорганизации и самогармонизации, структурно устойчива, поскольку в структуре присутствуют пропорции золотого сечения. Обладая формообразующими свойствами эта модель естественного происхождения может быть использована в системе природоподобного управления, при разработке антикризисных мероприятий.

Декларируемый переход на использование природоподобных технологий потребует разработки теории и методологии природоподобного управления с целью достижения «предустановленной гармонии» по Г.В. Лейбницу. Обобщенные числа Фибоначчи и обобщенные золотые сечения и их соотношения как математические константы – основа всех естественных объектов Природы и основа проектирования искусственных систем, в том числе и экономических. В этом состоит одно из главных направлений формирования нового мировоззренческо-методологического уклада и природоподобного управления.

Литература:

1. Ковальчук М. Природоподобные технологии: новые возможности и новые угрозы [Электронный ресурс] / М. Ковальчук, О. Нарайкин. – Режим доступа: <http://www.pircenter.org/media/content/files/13/14875353980.pdf>. – Название с экрана.
2. Боднар О. Я. Геометрия филлотаксиса. Доклады АН Украины. – 1992. – №9. – С. 9-14.
3. Брынцев В. А. Филлотаксис: опыт применения компьютерных моделей для решения вопросов теоретической морфологии растений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://herba.msu.ru/shipunov/school/books/bryntsev2006_fillotaxis.pdf. – Название с экрана.
4. Щетников А.И. Проблема филлотаксиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nsu.ru/classics/Phyllotaxis.pdf>. – Название с экрана.
5. Yegorova-Gudkova Tatyana. Projecting of steady complexity economic systems on self-organizing principles as a component of anti-crisis strategy / Tatyana Yegorova-Gudkova // Abstract of 2012 International Conference on Trends and Cycles in Global Dynamics and Perspectives of World Development (October 13–15, 2012, Chengdu, China). – P. 40-41.

Д. В. Завертаний

аспірант кафедри менеджменту та інновацій Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Хлібопекарська галузь – одна з провідних галузей харчової промисловості України, основне призначення якої – безперебійне забезпечення виробництва хліба, хлібобулочних та інших борошнених виробів у обсягах, які відповідають нормам державної продо-

вольчої безпеки. За даними Державної служби статистики України, в період з 2001 по 2007 рр., щороку в середньому вироблялось 2,3 млн. тонн хліба та хлібобулочних виробів, а з 2008 по 2017 рр. – близько 1,5 млн. тонн, що свідчить про скорочення виробництва хліба та хлібобулочних виробів, в середньому, на 800 тис. Тонн щороку. При цьому, понад 50 відсотків від загального обсягу продукції випікають великі промислові підприємства, решту – приватні пекарні, мережа роздрібною торгівлі, великі супермаркети та інші виробники.

Таким чином, для держави нагальною стає потреба підвищення конкурентоспроможності хлібопекарської галузі, забезпечення всіх верств населення якісною продукцією відповідно до фізіологічних норм харчування, а також подолання кризових явищ в галузі, забезпечення її економічної стабільності і подальшого ефективного розвитку.

Ситуацію із державним регулюванням хлібопекарської галузі значною мірою погіршує велика частка тіньової складової на ринку зерна. Незважаючи на те, що в 2009 р. вступив в силу новий національний стандарт на пшеницю ДСТУ 3768:2009 «Пшениця. Технічні умови», який дозволив переглянути класи пшениці і повинен був сприяти веденню прозорої торгівлі пшеницею та її зберігання, за даними інформаційного аграрного агентства Agravery, тіньовий ринок зерна в Україні виріс в 5-10 разів у 2015 р. За найскромнішими оцінками, близько третини всього зібраного у 2015 р. зерна було зроблено «у тіні». Однак представники бізнесу та аналітики вважають, що тіньові обладки із зерном становлять не третину, і навіть не половину, а 60 % від загального обороту зернового ринку. Це свідчить про неефективність зроблених державою зусиль у частці сприяння формуванню прозорого, доступного і організованого ринку зерна та борошна [1].

Таким чином, боротьба з тінізацією одними силовими методами може виявитися малоефективною. Так, компанії, що купують зерно у виробників, повинні бути більш гнучкими в узгодженні умов контрактів і форм оплати. Потрібно також покращити податко-

вий клімат у державі, щоб бізнесу було вигідніше платити податки в Україні, а не в офшорах [1].

Про часткову ефективність Програми свідчить і те, що лише з 2008 по 2010 рр. Хлібопекарським підприємствам надавалася державна фінансова підтримка шляхом розповсюдження на них механізму здешевлення кредитів на закупівлю сировини.

Компенсація відсоткової ставки за залученими кредитами надавалась підприємствам хлібопекарської галузі на умовах Порядку:

- у 2008 р., затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 27.02.2008 № 126;

- у 2009 р., затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 26.02.2009 № 153;

- у 2010 р., затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 11.08.2010 № 794.

Відповідно до зазначених постанов, за підсумками року хлібопекарським підприємствам фактично здешевлено кредити:

- у 2008 р. – обсягом 111,3 млн. грн. (0,5 % від загального обсягу кредитів, які отримали здешевлення) [2];

- у 2009 р. – обсягом 66,5 млн. грн. (0,4 % від загального обсягу кредитів, які отримали здешевлення) [3];

- у 2010 р. – обсягом 59,4 млн. грн. (0,7 % від загального обсягу кредитів, які отримали здешевлення) [4].

Отже, ми спостерігаємо зниження загального обсягу кредитування підприємств хлібопекарської галузі на майже 47 % в період з 2008 по 2010 р.р.

При цьому, середні відсоткові ставки, під які підприємства хлібопекарської галузі залучали кредити в банках у національній валюті становили: у 2008 р. – 24 % річних; у 2009 р. – 27 % річних; у 2010 р. – 26 % річних.

Також, з метою зменшення витрат виробників на модернізацію та сприяння впровадженню ощадливих технологій, операції з ввезення енергозберігаючого обладнання і матеріалів хлібопекарськими підприємствами були звільнені від оподаткування податком на додану вартість та сплати ввізного мита. Проте процедура

отримання дозволу на преференційне митне оформлення настільки складна та бюрократизована, що практична її реалізація практично неможлива.

Література:

1. В Україні за рік обсяг виробництва борошна і хліба впав на 10 % [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/v-ukraini-za-rik-obsag-virobnictva-borosna-i-hliba-vpav-na-10>. – Назва з екрана.
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 27.02.2008 № 126 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/126-2008-%D0%BF>. – Назва з екрана.
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 26.02.2009 № 153 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/153-2009-%D0%BF>. – Назва з екрана.
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 11.08.2010 № 794 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/794-2010-%D0%BF>. – Назва з екрана.

С. В. Крижановський

ст. викладач кафедри економіки та підприємництва Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

ПРОБЛЕМИ ВИБОРУ НАПРЯМІВ ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВОЮ ЗАДЛЯ ВТІЛЕННЯ ПРИНЦИПІВ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Процес розвитку незалежної України мав за мету (у всякому разі таким чином формулювався представниками основних політичних сил) створення в державі соціальної ринкової економіки. Однак, внутрішні протиріччя та зовнішні впливи призводили до відхилень від вказаної мети. Тому перед владою країни завжди стояло та стоїть тепер питання недопущення в подальшому рішень, що призводять до кризових явищ в економіці та політиці. Однак, сучасне соціально-економічне становище України усе ж таки можна охарактеризувати як критичне. Це стало наслідком дії наступних чинників:

– заборгованості держави по всім (тобто, внутрішнім та зовнішнім) зобов'язанням, сума якої становить вище 70 % від ВВП України [1] та продовжує зростати бо на цей рік плануються великі сплати боргів, які не можливі без подальших траншів кредитів;

– неефективне використання попередньо залучених по зовнішніх кредитах коштів з точки зору відсутності економічного зростання (у всякому разі темпи інфляції суттєво перевищують темпи приросту національного продукту);

– різке зростання цін на комунальні ресурси та послуги з їх надання населенню, обумовлене не фактичними витратами, а лише монопольним становищем надавачів цих послуг, що призводить до можливості отримання ними надприбутків;

– все більший дефіцит (біля 139,9 млрд грн., або 50 % від загальної суми) коштів Пенсійного фонду [2], зумовлений відтоком трудових мігрантів, в першу чергу найбільш кваліфікованих, з України до найбільш розвинених країн світу;

– як наслідок – зuboжіння більшості населення, яке стрімко втрачає можливість задоволення своїх нагальних потреб.

Все вище окреслене при відсутності швидкого запровадження ефективного механізму компенсації призводить вже та має призвести у досить близькому майбутньому до дуже суттєвих негативних політико-економічних зрушень. Останні діюча влада намагається приборкати не за рахунок дієвих соціально-економічних рішень, спрямованих на підвищення рівня життя населення, а шляхом тиску на незадоволених.

Це призводить тільки до зростання кількості невдоволених, а значить – до зростання вірогідності подальшого спротиву. З цього випливає, що задля досягнення дійсно контрольованої ситуації в країні потрібно забезпечити зміну занадто централізованого механізму керування, що базується на безмежному подальшому зростанні кількості контролюючих ланок на дещо прямо протилежне. Далі будуть розглянуті деякі варіанти змін управлінської політики, спрямовані на досягнення мети побудови соціальної економіки.

Всі вищезгадані проблеми так чи інакше пояснюються дефіцитом коштів, спрямованих на покриття нагальних потреб населення, при цьому коштів, що є забезпеченими. Тому вказане питання не може бути вирішене простим збільшенням загальної їх маси. Осо-

бливо якщо не зміниться занадто централізований механізм їх первинного розподілу та подальшого перерозподілу. Останній механізм буде розглянутий з точки зору можливості досягнення соціально вмотивованих напрямів розвитку економіки та їх реалізації за допомогою змін системи управління державою. Тут постає питання: кого, тобто, які управлінські інституції необхідно обрати в якості об'єктів задля запровадження такого, соціально вмотивованого, перерозподілу. Чи це мають бути всі без винятку центральні державні органи управління, чи також державні підприємницькі структури. Відповідь може бути тільки одна – так, потрібно відмовитись від керівництва всіма процесами в державі з боку міністерств, та інших подібних органів влади, а також подальшого перебування підприємств, вишів, лікувальних закладів у державній власності, що й далі призводить до безвідповідального керівництва ними з боку чиновників, тимчасово виконуючих обов'язки, уся вмотивованість яких зводиться до нарахування собі великих премій. Бо тільки власник здатний нести відповідальність за гроші, що йому належать, і навпаки той, кому не належать, але тимчасово знаходяться під його контролем, цим своїм положенням вмотивований до їхнього розкрадання. Останніх поєднує невгамовна жага до нескінченного накопичення перерозподілених коштів, що спершу були зібрані як податки до бюджету, а потім, потрапляючи до різних витратних статей бюджету, збираються у фінансові потоки живлення осіб, задіяних в державному управлінні, що цілком закономірно в умовах існуючої в Україні занадто централізованої моделі керування.

Зрозуміло, що виконавча влада в її нинішньому вигляді, діючих очільників та виконавців, а одночасно і всі новоутворені інституції на кшталт НАБУ, не отримавши законодавчо затвердженої самостійності, при всіх своїх гучних назвах, неспроможні хоч щось змінити у вищевказаній системі. Таким чином, задля досягнення виходу із дійсно критичної ситуації необхідні невідкладні дії з роздержавлення, дебіюкратизації та децентралізації з одночасним наданням контролюючих функцій обраних громадами представників.

Література:

1. Державний борг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/>. – Назва з екрана.
2. Кабмін утвердил бюджет Пенсійного фонду-2018 с дефіцитом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://interfax.com.ua/news/economic/476111.htm>. – Назва з екрана.
3. Український шлях майже утопічного майбутнього 2040 [Електронний ресурс] // Хвиля. – Режим доступу: <http://hvylya.net/analytics/society/ukrayinskiy-shlyah-mayzhe-utopichnogo-maybutnogo-2040.html>. – Назва з екрана.
4. Економічний розвиток в процесі децентралізації: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (4 листопада 2015 р., м. Дніпропетровськ). – Д: ДРІДУ НАДУ, 2015. – 112 с.

Е. А. Кузнєцов

*д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту та інновацій
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ВЗАЄМОДІЇ НАУКИ, АНАЛІТИКИ І ПРАКТИКИ МЕНЕДЖМЕНТУ

Прогрес сучасної соціально-економічної системи суспільства неможливий без пошуку, розробки та впровадження інноваційної моделі економічного розвитку. Інноваційний шлях розвитку економіки є утопією без якісного розвитку фундаментальної науки. Необхідно відзначити, що в системі економічної політики і практики управлінської діяльності відсутність прогресу пов'язано з низьким рівнем, перш за все, фундаментальних досліджень у сфері економіки та менеджменту. Якщо про фундаментальну економічну науку і необхідності її розвитку громадська дискусія має досить довгу історію, то про менеджмент як про фундаментальну науку, в кращому варіанті, є полярні точки зору, а в гіршому – дискусія відсутня повністю. В одному випадку, менеджмент з абсолютним заклинанням відносять до системи економіки, а тому якщо щось і є фундаментальне в менеджменті, – то це все знаходиться в специфіці фундаментальних економічних досліджень. В іншому випадку, менеджменту відводиться роль комплексно-збиральної прикладної науки, правда, з базовими економічними компонентами. Нарешті, є точка зору, що менеджмент взагалі не наука, а точніше, швидше практи-

ка або мистецтво, ніж наука. У всіх випадках проведення подібних дискусій є один загальний аспект – не признається наявність власної науково-дослідної, аналітичної і практичної бази менеджменту. Як результат, наукові роботи по менеджменту мають властивість бути всеїдними і універсальними. Ця обставина самим негативним чином позначається на формуванні та розвитку науково-дослідної бази професійної системи менеджменту, а також на вдосконаленні практики управлінської діяльності, особливо її інноваційної властивості [6, с. 29-31]. Немає нічого практичніше, ніж дійсно інноваційна і методологічно вивірена наукова теорія. Основна мета такої науки – це приріст наукових знань і формування умов для інноваційного розвитку управлінської практики з обов'язковим появою такого системного явища господарської діяльності як соціально-економічна результативність [3, с. 9].

Необхідно зазначити, що проблеми методології менеджменту, науково-дослідної та аналітичної бази менеджменту не стали предметом дослідження українських вчених. Прикладний характер управлінських досліджень майже повністю знаходиться в тіні економічної науки, яка також не готова відповідати на нові запити сучасного інноваційного розвитку суспільства.

З огляду на зростаючу потребу сучасного суспільства в переході до інноваційної економіки і формування механізмів управління знаннями, необхідно акцентувати увагу дослідників менеджменту на вивченні процесу взаємодії науки, аналітики і практики менеджменту з визначенням якісних стадій цього розвитку. Відзначимо деякі особливості, що визначають сутність даної проблеми:

1. Процес взаємодії науки і практики менеджменту є неоднорідним і має якісні стадії розвитку. Принципова логічна схема процесу така: «відокремлення – зближення – з'єднання та інтеграція – органічний синтез – інтегральність» науки, аналітики і практики менеджменту [6, с. 136]. Необхідно відзначити, що кожна стадія характеризується як певним рівнем розвитку науки, аналітики і практики менеджменту, так і певним механізмом їх взаємодії. Характеристика кожної стадії має значення для розуміння об'єктивності формуван-

ня і розвитку професійної системи менеджменту і її результативності. Характер управлінських інновацій також має свої особливості на кожній стадії. Процес розвивається таким чином, що перші випадкові і хаотичні зв'язки переростають в зв'язку інтеграційного властивості. Далі поступово формується якісні умови стадії органічного синтезу, де практика стає продовженням наукової діяльності, а наука продовженням практики. Найбільш розвинутими формами цієї взаємодії є інтегральна стадія, яка характеризується високим рівнем інноваційного розвитку управлінського капіталу.

2. Процес формування механізму взаємодії науки, аналітики і практики менеджменту визначається діяльністю аналітичних організацій менеджменту, тобто консалтингових структур. Консалтинг має свою специфічну область діяльності, а саме, шляхом пошуку інноваційних технологій менеджменту в сфері науки, впроваджує їх у практику управлінської діяльності. Іншими словами, розвинена система консалтингового бізнесу є основною рушійною силою переходу з однієї стадії на іншу, більш високу, в процесі взаємодії науки і практики менеджменту. Поступово консалтинг з ініціатора прогресу переростає в активного співучасника різних інноваційних проєктів. Природно, що такий стан речей зобов'язує консалтингові організації формувати свої нематеріальні активи високої якості, в першу чергу, завдяки професійній компетенції експертів, консультантів, інших фахівців і, власне, самого менеджменту консалтингових організацій.

3. Об'єктом дослідження інноваційного менеджменту виступає сама професійна система менеджменту. Це передбачає, в першу чергу, розвиток базових компонентів системи менеджменту, а саме, функцій і функціональних технологій, методів та інструментарію менеджменту, розвиток структури і організаційного дизайну, а також каналів сучасних комунікацій. Предметом же дослідження інноваційного менеджменту необхідно розглядати людський капітал організації, а точніше технології руху до структурно-функціональним людського капіталу, який є основою якості нематеріальних активів і основним фактором конкурентоспроможності в постінду-

стріальному суспільстві. Структурно-функціональний людський капітал визначає організацію як єдине організаційне ціле. Позитивна динаміка і необхідна ротація, рівні компетенції, специфіка розподілу повноважень, адекватне ресурсне забезпечення – все це є ознаками структурно-функціонального людського капіталу, а він сам є результатом ефективної роботи менеджменту організації. Активно розвиваються процеси капіталізації інтелектуальних людських ресурсів інноваційного суспільства [2].

4. Для більш точного прояснення суті досліджуваних явищ необхідно визначити відмінність двох, на перший погляд, схожих понять «нововведення» та «інновація». При цьому важливо позначити межі інвестиційної складової цих понять з позначенням ефекту кінцевої результативності як найважливішого показника менеджменту. Фактично нововведення, як якийсь оформлений результат фундаментальних, аналітичних і практичних досліджень оформляється у вигляді наукового відкриття, різноманітних винаходів. Також, це можуть бути управлінські, фінансові та виробничі ноу-хау, результати, наприклад, системи маркетингових досліджень. Але це, з точки зору ефективності менеджменту, є проміжним результатом, адже головне впровадити нововведення, перетворити нововведення у форму інновації, що означає завершити процес інноваційної діяльності, отримати позитивний результат і забезпечити функціонування механізму дифузії інновацій. З цих позицій інвестування процесу появи нововведення ще не забезпечує кінцевий ефект. Необхідно інвестувати процес впровадження нововведення. Отже, менеджмент покликаний забезпечувати повноту інноваційного процесу з позицій якості та завершеності інвестування. Коли ж ми говоримо про інноваційний менеджмент, то ефективність проміжних стадій важлива, але не достатня для отримання кінцевого результату. Кінцевим результатом тут є необхідна і достатня якість структурно-функціонального людського капіталу організації. Природно, що цей результат не має і не може мати точних кількісних вимірювань, але в умовах фіксації моменту, тобто визначення ринкової вартості ком-

панії, вартість нематеріальних активів (в тому числі людського капіталу) повинна мати абсолютно конкретний кількісний показник.

5. Прогрес у реалізації процесу взаємодії науки і практики менеджменту полягає в створенні умов і перехід до вищих стадій: інтеграція – органічний синтез – інтегральність. Дані стадії об'єктивно формують соціально-економічні умови переходу до інноваційної економіки. Відбувається, в соціальному сенсі, значний прогрес, як окремо науки, аналітики і практики менеджменту, так і механізмів їх взаємодії. Але теза про розвиток науки, аналітики і практики менеджменту саме в їх взаємодії є пріоритетною. Безумовно, що безліч контактів науки, аналітики і практики менеджменту не може відразу потрапляти на вищі стадії взаємодії, але в умовах розвинених стадій (інтеграція і органічний синтез) проходження перших двох (відокремлення і зближення) буде досить коротким за часом. При цьому ефективність поточного технологічного циклу даної взаємодії не буде якісно знижуватися. Важливо звернути увагу на дослідження точок біфуркації між стадіями, на процес формування інтегрального менеджменту і лідерства [5, с. 26].

Таким чином, з огляду на дані обставини, зробимо наступний висновок:

- процес взаємодії науки, аналітики і практики менеджменту неоднорідний і вимагає адекватних підходів для реалізації якісного зростання;

- нововведення є результатом багатьох наук і сфер діяльності, а результативність і повнота інноваційного циклу – це результат менеджменту;

- формування структурно-функціонального людського капіталу організації, як завдання менеджменту і головний фактор конкурентоспроможності, є специфічною характеристикою інноваційної економіки в постіндустріальному суспільстві [7, с. 230-231];

- визначальним чином зростає роль консалтингових організацій, професійна компетенція яких і авторитет в сфері бізнесу значним чином визначає специфіку і якість розвитку процесу взаємодії науки, аналітики і практики менеджменту;

– у розвитку цих процесів особливо важлива роль держави, перш за все, у створенні законодавчої системи, що сприяє формуванню інноваційної економіки і адекватних моделей менеджменту.

Література:

1. Адієс Іцхак. Ідеальний керівник. Чому ним неможливо стати / пер. з англ. Софія Опацька. – К.: Наш формат, 2017. – 288 с.
2. Данкан Д. Где рождается интеллект / Джон Данкан [перевод с англ. Бюро переводов «Пароль»]. – М.: Карьера Пресс, 2015. – 256 с.
3. Дункан Джек У. Основополагающие идеи в менеджменте. Уроки основоположников менеджмента и управленческой практики. Пер. с англ. – М.: Дело, 1996. – 272 с.
4. Крол Алекс. Теория каст и ролей / Алекс Крол. – Москва: Издательство «Э», 2018. – 160 с. – (Top Business Awards)
5. Клоусон Дж. Дж. Лидерство третьего уровня: Взгляд в глубину / Джеймс Дж. Клоусон; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 519 с.
6. Кузнецов Е. А. Методологія професіоналізації управлінської діяльності в Україні. Монографія / Е. А. Кузнецов. – Херсон: ОЛДІ ПЛЮС, 2017. – 382 с.
7. Эдерсхейм Э. Лучшие идеи Питера Друкера. – СПб.: Питер, 2008. – 384 с.

В. М. Орлов

д. е. н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку ім. О. С. Попова

Ю. В. Ободовський

аспірант кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку ім. О. С. Попова

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ КЛАСИФІКАЦІЙНИХ ОЗНАК

Розвиток економіки країни перебуває в тісній залежності від ефективної роботи кожного окремого підприємства (організації). Разом з тим забезпечення сталого розвитку самої організації – завдання її управлінської складової. Саме її (управлінської складової) злагоджена робота і створює передумови для діяльності підприємства як цілісної системи. Управлінська система будь-якого підприємства складається з тих самих елементів (суб'єкта та об'єкта управління), але спосіб їх поєднання, внутрішній зміст, зв'язки, умови (як

зовнішні, так і внутрішні) та інші фактори призводять до її унікальності.

У доповіді обґрунтовано підходи до формування структур управління підприємств із застосуванням їх класифікації (класифікаційних ознак) та доведено, що не будь-який поділ є класифікацією.

Проводячи дослідження структур управління підприємств, вчені звертаються до їх поділу, класифікації. Метою таких дій виступає можливість проводити порівняння організації процесу управління підприємств різних сфер діяльності, масштабів. Виділені в процесі зазначеного поділу певні характеристики, науковці та практики намагаються перенести на інші підприємства. У такому випадку здійснюється не сліпе копіювання структур управління, а використання досвіду інших підприємств, оскільки, як відзначали науковці, «суто механічне застосування тієї або іншої системи управління ще не гарантує високої ефективності» [6, с. 221].

Н. Г. Георгіаді та Р. Б. Вільгуцька зазначають, що: «Розвинута класифікація ОСУП (організаційних структур управління підприємств. – В. О. та Ю. О.) допоможе керівникам підприємств раціонально формувати ефективну організаційну структуру управління у відповідності до стратегічних цілей підприємства, що сприятиме його розвитку» [1, с. 96]. Водночас не будь-який поділ, класифікація структур управління проводиться з врахуванням теорії класифікації, на чому наголошує, зокрема, В. М. Гранатуров [2, с. 31].

Класифікація – це «здійснюване у той чи інший спосіб розбиття множини, що класифікується на класи, підкласи і т. д. Виділення класів у складі множини, що класифікується здійснюється відповідно до загальних властивостей об'єктів, що класифікуються (елементів)» [5, с. 61]. У тлумачному словнику відзначено, що такий розподіл здійснюється за «відмінними рисами» [3, с. 330] певного об'єкта класифікації.

На цій же особливості зосереджує увагу й В. М. Гранатуров, визначаючи як відмінність класифікації від поділу те, що класифікація являє собою «поділ предметів якого-небудь роду на класи *за найсуттєвішими ознаками*, притаманними предметам цього роду

та такими, що відрізняють їх від предметів інших родів, при цьому *кожний клас посідає в системі, що вийшла, певне постійне місце* та, у свою чергу, поділяється на підкласи» [2, с. 31]. Тобто, «кожна класифікація є поділом (особливою його формою), але не кожний поділ є класифікацією» [2, с. 31].

Управлінською наукою прийнято виділяти такі узагальнені типи структур управління: ієрархічні (механістичні, бюрократичні) та органічні (адаптивні, гнучкі) [7, с. 162].

Ієрархічним структурам управління «властива чітка ієрархія влади, формалізація функцій, правил і процедур, централізація прийняття рішень, жорстко закріплені повноваження і відповідальність» [7, с. 162], органічні ж структури «характеризуються розмитістю ієрархії управління, гнучкістю структури влади, існуванням неформальних правил і процедур, невеликою кількістю рівнів управління, децентралізацією прийняття рішень» [7, с. 162]. При цьому в межах визначених типів відбувається більш детальний поділ структур управління на: лінійні, лінійно-функціональні, лінійно-штабні, дивізійні (продуктові, регіональні, на базі стратегічних одиниць бізнесу) [7, с. 165] та матричні, проектні, програмно-цільові, командні, мережні, віртуальні [7, с. 177].

Проте вчені, пропонуючи власний поділ структур управління на типи, називають його класифікацією. Наприклад, Н. Г. Георгіаді та Р. Б. Вільгуцькою запропоновано підхід до класифікації структур управління, за якого як класифікаційні ознаки виділено: спосіб побудови, тривалість функціонування у структурі, етап життєвого циклу структури управління, рівень інтегрування структури, рівень централізації, частота організаційних змін у структурі, рівень ефективності структури, рівень пристосування до змін середовища функціонування підприємства, масштаб охоплення підприємством ринку, особливість господарської діяльності підприємства [1, с. 96].

Д. Л. Левчинський як ознаки класифікації наводить, зокрема: принцип управління та підпорядкування, часові умови існування, ступінь формалізації, ступінь централізації, технологія роботи,

характер діяльності підприємства та тип реакції на зміни середовища [4, с. 110].

Дозволяючи розглянути структуру управління крізь призму різних ознак поділу та показати їх (структур) безліч варіантів, вказаний поділ не є класифікацією як такою, тому, що «підставою класифікації повинна слугувати не одна із суттєвих ознак, а ознака найбільш суттєва – та, від якої залежать і з якої витікають усі інші ознаки предметів і явищ, що класифікуються; інакше не буде досягнуто сталості класифікації, постійності місця в ній для кожного члена поділу» [2, с. 31].

Питання проведення правильної класифікації та поділу важливе не лише з точки зору теорії. Слід наголосити на тому, що виділення різних ознак поділу – це стосується не лише структур управління – має на меті, окрім опису того, що на даний час застосовується, й певне практичне навантаження, яке, наприклад, проявляється у представленні типових варіантів поведінки (наприклад, напрямів трансформації структури) за різних ситуацій.

Отже, запропоновані науковцями класифікації структур управління здебільшого не відповідають вимогам, які висуваються до процесу класифікації і є за своєю суттю не більше ніж поділом структур за різними ознаками. І хоча така підміна здебільшого не спотворює результатів наукових робіт, вона вносить елемент неузгодженості в здійснювані науковцями дослідження [2, с. 32]. В той же час розвинена та науково обґрунтована класифікація є необхідною умовою для формування ефективних структур управління.

Література:

1. Георгіаді Н. Г. Сутність і види організаційних структур управління підприємствами [Електронний ресурс] / Н. Г. Георгіаді, Р. Б. Вільгуцька // Сталий розвиток економіки. – 2012. – №7[17]. – С. 94-98. – Режим доступу: https://unier.km.ua/pdf/_7_2012.pdf. – Назва з екрана.
2. Гранатуров В. М. Проблеми побудови визначень та класифікації об'єктів у дисертаційних дослідженнях / В. М. Гранатуров // Бюлетень вищої атестаційної комісії України. – 2011. - №7. – С. 31-33.
3. Дубровский Н. А. Полный толковый словарь всех общеупотребительных иностранных слов, вошедших в русский язык, с указанием корней [Электронный ресурс] / Сост. Н. Дубровский. – 21-е

- изд. – Москва : А. Д. Ступин, 1914. – 768 с. – Режим доступа: <https://dlib.rsl.ru/viewer/01003580737>. – Название с экрана.
- Левчинський Д. Л. Підходи до класифікації організаційних структур управління підприємством / Д. Л. Левчинський // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. – 2015. – Вип. 14. – С. 107-110. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2015_14_26. – Назва з екрана.
 - Лысенко В. А. О применении классификации организационных форм интеграции науки с производством в изыскательском прогнозировании их развития / В. А. Лысенко // Совершенствование управления в новых условиях хозяйствования : Сб. науч. тр. – М. : Изд. НИИПиНа при Госплане СССР, 1988. – С. 61-64.
 - Мильнер Б. З. Японский парадокс: (Реальности и противоречия капиталистического управления) / Б. З. Мильнер, И. С. Олейник, С. А. Рогинко. – М. : Мысль, 1985. – 264 с.
 - Назарова Г. В. Організаційні структури управління корпораціями: монографія / Г. В. Назарова. – Х. : ІНЖЕК, 2004. – 420 с.

І. В. Охріменко

*д. е. н., професор, проректор з навчальної та наукової роботи
Київського кооперативного інституту бізнесу і права*

МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ПРОБЛЕМА СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

За роки незалежності вітчизняна наукова думка в галузі економічного аналізу не стояла на місці. Проте досягнення і напрацювання в цьому напрямі практично не виходили за межі аналізу господарської діяльності підприємства, тобто удосконалювався аналіз для мікрорівня. Щодо змістовного удосконалення аналітичної роботи, то воно звелось скоріше до своєрідної «вестернізації», ніж до реального збагачення форм та методів аналізу як передумови поліпшення управління діяльністю підприємницьких структур. Силами переважно науковців навчальних закладів було істотно розширено арсенал видів (управлінський, стратегічний, фінансовий тощо) та методів (CVP-аналіз, SWOT-аналіз, кластерний аналіз, аналіз витрат та вигод і т.п.) аналізу.

Проте новий макроекономічний об'єкт аналізу – аграрний ринок – залишився поза увагою дослідників. Байдужими до нього за-

лишилися і державні чиновники, яких, очевидно, більше влаштувала ідеологія невтручання держави в ринкові процеси. Таким чином, можемо аргументовано констатувати, що методика макроекономічного аналізу аграрного ринку в Україні практично не існує, що вимагає принаймні дослідження її теоретичних основ.

Метою нашого дослідження, яке лише частково може бути представлене в межах даної публікації з огляду на її обсяг, є розробка теоретичних основ та комплексу логічних та техніко-економічних розрахункових прийомів макроекономічного аналізу стану аграрного ринку України. Досягнення вказаної мети передбачає вирішення таких завдань: визначити критерії, на основі яких здійснюватиметься аналіз аграрного ринку; запропонувати алгоритм здійснення такого аналізу; проаналізувати фактичний стан аграрного ринку України, виходячи із визначених критеріїв.

Аналіз в загальному теоретичному розумінні означає самостійний універсальний напрям пізнання, що базується на розкладі, розчленуванні досліджуваного матеріального чи нематеріального об'єкту (процесу, явища, події тощо) на складові частини, вивченні окремо кожної з них та у взаємозв'язку, з'ясуванні причин та наслідків інформаційно доступних кількісних та якісних змін, що спостерігаються. З точки зору місця в раціональному управлінні, аналіз виступає засобом обґрунтування управлінських рішень. Чим детальніше і точніше сформульовано аналітичні висновки, тим точнішим і дієвішим буде і управління. Повною мірою сказане стосується і такого складного об'єкту управління як аграрний ринок.

Розуміння аграрного ринку як системи дозволяє рекомендувати двоетапну схему чи послідовність проведення його макроекономічного аналізу. Перший етап – це аналіз його формування, другий – функціонування.

Формування аграрного ринку в системному розумінні означає його організацію, тобто створення цілісної системи аграрного ринку із необхідних складових частин. Їх можна виділяти за багатьма ознаками, найважливішими серед яких є: характер участі у формуванні системи; продуктова; рольова.

За першою ознакою у складі системи аграрного ринку в цілому необхідно виділити системоутворюючий елемент та підсистеми. Системоутворюючий елемент – це одна з підсистем, яка крім власних завдань виконує ще й завдання системоутворюючої ланки. Системоутворюючий елемент сучасного аграрного ринку – платоспроможний попит. За другою ознакою аграрний ринок країни як цілісний об'єкт управління необхідно структурувати на окремі продуктові ринки (сектори), на яких предметом купівлі-продажу виступають один або кілька продуктів з однаковими маркетинговими властивостями. Рольові ознаки застосовуються, перш за все, до окремо взятого продуктового ринку. Основних рольових ознак дві: форма торгівлі (оптова, роздрібна); побудова продуктового ринку – атомістична або біполярна.

Другий етап аналізу – аналіз функціонування аграрного ринку. Змістом цього етапу є визначення повноти виконання ринком своїх функцій. Ефективність функціонування аграрного ринку залежить саме від цього. Термін «функції ринку» означає перелік завдань, які він виконує та цілей, що за його допомогою досягаються. Виходячи з наведеного розуміння функцій аграрного ринку та їх тлумачення рекомендується наступний їх перелік: соціальна, виявлення ринкових цін, стимулююча, селективна, координаційно-управлінська.

Соціальна функція аграрного ринку є найважливішою і її доцільно розглядати як результативну. Тут необхідно ще раз нагадати, що в рамках даного дослідження аграрний ринок розглядається не як пасивний елемент господарського механізму, не як технічний другорядний засіб «товаропросування», а як засіб управління економікою, її аграрним сектором у відповідності з потребами, запитами споживачів. Аграрний ринок має завданням, призначенням трансформувати «ринкові сигнали», що генеруються споживачем, у відповідні дії операторів ринку з боку пропозиції, тобто суб'єктів господарювання, виробників сільськогосподарської продукції. Одночасно зберігають свою роль і соціальні нормативи, що характеризують потенційні можливості споживання кінцевого результату функціонування аграрного ринку – продовольства. Тому соціальну

функцію аграрного ринку слід розуміти як задоволення потреб громадян країни щодо споживання продуктів харчування вітчизняного виробництва на рівні науково обґрунтованих норм.

Відповідно предметом аналізу в даному випадку виступає фактичне споживання продуктів харчування на душу населення за рік в динаміці у співставленні з прийнятими нормами. Матеріалами для аналізу виступають дані офіційної державної статистики. Вони показують, що аграрний ринок України свою соціальну функцію виконує далеко не повною мірою

Змістом другої – виявлення ринкових цін – є генерація ринкових цін на сільськогосподарську продукцію та продовольство як цін, що складаються винятково під впливом попиту та пропозиції, врівноважених ринкових цін. Це завдання покладається на ринкову інфраструктуру. Вона є функціональною підсистемою аграрного ринку, його функціональною складовою і відображає особливості здійснення обмінних операцій, торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством. Одночасно з генерацією ринкових цін вона має виконувати і техніко-економічне завдання сприяння так званому товаропросуванню, тобто переміщенню товарних мас від виробника до споживача. Фізична ринкова інфраструктура включає систему підприємств різних організаційно-правових форм, що виступають ареною фізичної взаємодії покупців та продавців, попиту та пропозиції. В залежності від конкретних особливостей окремих товарів як предметів обміну використовуються такі елементи ринкової інфраструктури: товарні біржі, ф'ючерсні біржі, оптово-продовольчі ринки, ярмарки, аукціони, міські ринки, магазини, ларьки, палатки. Нині активно розвивається електронна торгівля з використанням спеціалізованих інформаційних систем як елементів ринкової інфраструктури.

Стимулююча означає заохочення виробництва потрібних споживачеві товарів. Інша форма її прояву – визначення ступеню суспільної необхідності та значимості вироблених товарів. Показником повноти прояву стимулюючої функції аграрного ринку по відношенню до виробників (операторів ринку з боку пропозиції) може

бути прибуток (абсолютний показник) та рентабельність (відносний показник). Ці показники можна одержати з матеріалів офіційної статистики для сільськогосподарських підприємств. Вони представляють великотоварний уклад аграрного сектора.

Під селективною функцією аграрного ринку розуміється його здатність відбирати, селекціонувати найбільш ефективних конкурентоспроможних операторів ринку і створювати їм можливості розширення масштабів підприємницької діяльності. Селективна функція пов'язана з фундаментальною ідеєю ринкової економіки – ідеєю економічної конкуренції, економічного змагання товаровиробників на відкритому ринку. Прямим свідченням дії селективної функції і матеріалом для аналізу повноти її прояву могла б бути інформація про припинення діяльності неефективних операторів ринку, їх банкрутство та перехід майна до ефективних товаровиробників. Проте зміна власника землі та майна є крайнім проявом конкурентних відносин. Достатнім було б і переведення переможеного в конкурентній боротьбі до сфери впливу ефективного менеджменту. Таких даних відшукати в офіційній статистиці практично неможливо. Тому при аналізі виконання аграрним ринком селективної функції доцільно використовувати непрямі свідчення відношення, ставлення ринку до господарських одиниць з нижчим відносно середнього рівнем ефективності виробництва. Зокрема, якщо варіація показників ефективності в часі зростає, то це можна інтерпретувати як індивідуальне, байдуже ставлення аграрного ринку до кінцевих наслідків господарювання, його низьку вимогливість до високих результатів господарської діяльності конкуруючих суб'єктів.

Координаційно-управлінська функція означає забезпечення дотримання суто ринковими важелями бажаних пропорцій в обсягах виробництва та збуту сільськогосподарської продукції та продовольства в рамках агропромислового комплексу країни з урахуванням зовнішньоекономічних зв'язків. У вичерпно повному обсязі аграрний ринок цю функцію не виконує і тому доповнюється державним регулюванням.

Результати проведеного дослідження щодо концептуальних підходів до організації макроекономічного аналізу аграрного ринку дозволяють зробити такі висновки. Обидва етапи макроекономічного аналізу показали незадовільний стан вітчизняного аграрного ринку. Так, незважаючи на тривалий період з початку його формування, створення підсистем все ще залишається неповним, тому є усі підстави розглядати аграрний ринок України як несформований. Аналіз виконання ним своїх безпосередніх функцій, проведений на другому етапі, виявив, що жодна з них не виконується в повному обсязі, що закономірно змушує говорити про його неефективність.

Перспективи подальших досліджень у напрямі побудови системи організації аналізу аграрного ринку полягатимуть в більшій глибокій розробці алгоритмів за кожним із наведених критеріїв, врахуванні їх особливостей та конкретизації впливу того чи іншого критерію на загальний стан ринку.

О. Р. Павлович

*ст. викладач кафедри менеджменту та інновацій
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

ПРОБЛЕМИ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ПРОФЕСІОНАЛІЗАЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

До складних сучасних сфер діяльності людей, які потребують професійної підготовки, відноситься система менеджменту. Відношення до професійної підготовки управлінських кадрів в Україні не є системним, а більше нагадує практично-орієнтований саморозвиток менеджерів. Університетська підготовка менеджерів, у більшості випадків, залишається економічною і немає чітких концепцій саме управлінської підготовки. Стан розвитку управлінської науки (менеджменту) також потребує чітких концепцій для розуміння науково-дослідної, аналітичної та практичної бази знань менеджменту. Емпіричний погляд на розвиток управлінської діяльності має свої позитивні якості, але в сучасному контексті є архаїзмом тому, що не враховує інноваційний вектор розвитку професійної системи

менеджменту. Сьогодні інноваційний розвиток менеджменту будуватиметься на розвитку фундаментальної науки, включаючи також науку менеджменту. Саме менеджмент забезпечує повноту інноваційного циклу, який формує базу інноваційної економіки [2, с. 139-144]. Тому важливо звернути увагу на деякі проблеми розвитку процесу професіоналізації управлінської діяльності та формування механізму, який міг би забезпечити якість і результативність процесу професіоналізації менеджменту.

Розуміючи всю складність розвитку процесу професіоналізації управлінської діяльності, невизначеність статусу науки менеджменту, відсутність чіткої системи підготовки та професійної перепідготовки управлінських кадрів в Україні, визначимо базові проблеми цього процесу.

Перше. Необхідно звернути увагу на процеси, які показують швидке зростання інтелектуальної та професійної складової управлінської діяльності. Інтелектуальною працею може оволодіти людина, яка має певну систему здібностей до професії та потенціал для швидкого розвитку під час практичної діяльності. Професії необхідно навчатися із чітким визначенням системних параметрів професійного навчання управлінських кадрів. Суспільна дискусія щодо інтелектуальності та професійності сучасного менеджменту має бути, але не в термінах: «менеджмент – це не професія», «важлива тут тільки практика», «управлінець – це генетична здібність», «менеджмент – це практична і комплексна сфера економічної діяльності», тощо.

Друге. Сьогодні не існує в Україні чіткої системи первинної управлінської підготовки (університет) і професійної підготовки та перепідготовки діючих управлінських кадрів. Процес первинного вивчення менеджменту як популярної і, можливо для когось, цікавої дисципліни необхідно активно завершувати особливо для тої категорії, яка має у майбутньому займатися управлінською діяльністю. Необхідно зрозуміти, що інтелектуальною професією неможливо оволодіти на базу популярного матеріалу і легких технологій навчання. Любе змістовне і професійне навчання – це тяжка праця, яка продовжується на протязі усієї управлінської кар'єри. З

іншої сторони, тяжкість професії значним чином компенсується здібностями претендента на статус результативного менеджера. Немає ніякого сенсу навчати тих, хто не показав певних і реально оцінених здібностей до управлінської праці [4, с. 8-15].

Третє. Потребує значних ініціатив як зі сторони наукової спільноти, так і зі сторони держави розвиток професійного менеджменту в системі спеціалізацій: «наука – аналітика (управлінський консалтинг) – практика». Важливо визнати ці форми спеціалізації менеджменту і створити соціально-економічні та правові умови для їх ефективного розвитку. У більшості випадків, менеджмент не розглядається зі сторони внутрішньої спеціалізації, що негативно впливає на якість управлінських досліджень, їх значну розпорошеність, незначний вплив на практику діяльності. Необхідно також зазначити, що це не тільки українська проблема, а проблема взагалі розвитку менеджменту в багатьох розвинутих країнах світу [3, с. 77]. Таким чином, необхідно створювати певні специфічні умови для розвитку управлінської науки, насамперед, в університетському середовищі.

Четверте. Механізм професіоналізації менеджменту не став предметом дослідження широкого загалу вчених і практиків менеджменту в Україні. Існують деякі гіпотези та приклади таких досліджень [2, розділ 3, 5]. Важливо, що про це почали думати, звертати увагу на практичну необхідність, а також реалізовувати пілотні проекти впровадження механізму професіоналізації менеджменту. Ця діяльність, насамперед, пов'язана з дослідженнями Е.А. Кузнецова, який запропонував структуру, механізм і процес впровадження професіоналізації управлінської діяльності в Україні [2]. По базовим позиціям ми погоджуємося, але розуміємо складність і довгу тривалість вирішення цих проблем в Україні.

П'яте. Також заслуговує на увагу розгляд деяких стримуючих факторів процесу професіоналізації менеджменту, які саме характерні для України. Бізнес-спільнота майже зовсім не приймає участі в системі підготовки менеджерів в університетах. На нашу думку, відсутність взаємодії бізнесу і менеджмент-освіти не створює умов

для якісної первинної управлінської підготовки кадрів менеджменту. Не існує ефективних мотиваційних факторів щодо професійного навчання діючого управлінського персоналу і для окремих організацій, і для, власне, самих практиків менеджменту. Причина такої ситуації пов'язана зі слабкою дослідницькою базою формування і розвитку системних критеріїв структурної якості та показників результативності управлінської праці. Необхідно також звернути увагу на фактори розвитку основної ціннісної категорії менеджменту – «взаємодія суб'єкту та об'єкту в управлінському процесі є виключно взаємодією людей». Саме з розуміння цієї управлінської категорії необхідно починати знайомство і подальше вивчення менеджменту. Визначна роль тут належить дослідженню історії менеджменту [1], яка дає можливість не топтатися на одному місці та вести нескінченні дискусії щодо хибних концепцій розвитку менеджменту.

У постіндустріальному суспільстві в умовах формування та розвитку інноваційної економіки необхідно якомога скоріше відмовлятися від індустріальної психологічної основи сприйняття базових проблем розвитку професійної системи менеджменту. Сьогодні розвиток залежить від професійної підготовки людських ресурсів, системи інноваційної якості освіти в університетах третього покоління, розвитку фундаментальної науки [5, с. 39-41]. Усі ці процеси мають одну важливу пріоритетну складову – високий рівень управлінського супроводу з метою результативного практичного впровадження і соціально-економічного розвитку українського суспільства.

Література:

1. Дункан Джек У. Основопологающие идеи в менеджменте. Уроки основоположников менеджмента и управленческой практики. Пер. с англ. – М.: Дело, 1996. – 272 с.
2. Кузнецов Е. А. Методология професіоналізації управлінської діяльності в Україні. Монографія / Е. А. Кузнецов. – Херсон: ОЛДІ ПЛЮС, 2017. – 382 с.
3. Малик Ф. Управлять, работать, жить / Фредмунд Малик; пер. с нем. – М.: Издательство «Добрая книга», 2008. – 472 с.
4. Минцберг Г. Требуется управленцы, а не выпускники МВА. Жесткий взгляд на мягкую практику управления и систему подготовки менеджеров / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 544 с.
5. Флорида Р. Креативный класс. Люди, которые создают будущее / Ричард Флорида; пер. с англ. – М.: Манн, Иванов и Фарбер, 2016. – 384 с.

Е. В. Садченко

*д. э. н., профессор, заведующая кафедрой маркетинга
и бизнес-администрирования Одесского национального университета
имени И.И. Мечникова*

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКО- ЭКОЛОГИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ

В условиях формирования рыночной экономики необходима принципиально новая экологическая политика государства, которая четко определяла бы стратегию и тактику совершенствования взаимоотношений общества, производства и природы, оптимального сочетания экологических и экономических позиций, критериев развития производительных сил и экономико-экологических производственных отношений. В процессе реформирования экономики ставится задача обеспечить позитивные изменения во всех звеньях хозяйственно-производственного комплекса на базе их рыночного регулирования.

Цель современной экологической политики развития народно-хозяйственного комплекса должна состоять, прежде всего в том, чтобы на основе экономической, технической, структурной, социально-экономической и организационной перестройки производственно-хозяйственной деятельности с учетом экологических составляющих обеспечить наиболее благоприятные с точки зрения интересов здоровья населения естественные условия жизни, эффективное и рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов, реабилитацию районов, пострадавших от загрязнения окружающей природной среды.

Все это закономерно приведет к дальнейшему росту экономико-экологической эффективности производства и всей экономики. Модели – это упрощенные характеристики реальности. Благодаря упрощению они позволяют осуществлять изучение проблем, которые взаимосвязаны и носят общий характер. Экономико-экологическая модель определяет источники и механизмы самодвижения общественного воспроизводства. При рассмотрении экономико-эко-

логических моделей можно выявить такие аспекты взаимовлияния экономики и окружающей природной среды (экологии), которые позволят проанализировать основные направления экономико-эколого-сбалансированного развития.

Критериальным принципом экономико-экологических моделей всегда было эквивалентное распределение производимых и реализуемых стоимостей, а также потребностей в ресурсах для воспроизводства создаваемых стоимостей, либо равновесие, складывающееся на основе соотношений спроса и предложения со всеми их возможными конкретными формами и модификациями в условиях устойчивого развития. По этой причине модели, построенные на данном принципе, охватывают в явной или неявной форме в основном сферу рыночных отношений.

Понятия эквивалентность, равновесие, эффективность отражают не только ту часть экономических благ, которая реализуется через рынок, но охватывают весь универсальный спектр производственных отношений социо-экономико-экологической системы. Единый подход к социальной, экологической и экономической эффективности открывает путь к переориентации производства на удовлетворение потребностей потребителей, производителей и улучшение качества жизни людей (это система балансирования интересов, носителями которых выступают производственные и конечные потребители).

Так, производство – это процесс воздействия человека на вещество природы в целях создания материальных благ, необходимых для существования (т.е. удовлетворение своих потребностей) и развития общества. Природа является основой жизни человека, естественным условием его существования. Общество регулирует свои связи с природой, опираясь на научно обоснованные нормы и критерии допустимости воздействия человека на природу, а для этого следует эффективно управлять экономико-экологическими процессами. Единство общества и природы в диалектическом понимании означает, что общественные отношения между людьми и отношения людей к природе закономерно взаимосвязаны и причинно об-

условлены. Все элементы системы «человек – природа – общество» (человек часть природы, а природа является средством существования для общества) представляют собой сложный динамичный организм, где каждый элемент развивается согласно своим внутренним закономерностям. Единый подход к определению социальной, экологической и экономической эффективности открывает путь к переориентации производства на удовлетворение потребностей потребителей, производителей и улучшение качества жизни людей (это система балансирования интересов, носителями которых выступают производственные и конечные потребители).

Модель основывается на построении однонаправленного процесса, включающего как факторы производства, так и потребления. Взаимоотношения человек–природа и человек-человек направлены на создание продукта труда или товара и, в конечном счете, для его обмена (в результате чего и возникают рыночные отношения). Для удовлетворения экологических потребностей, повышения уровня качества жизни человека и условий его проживания следует разрабатывать и внедрять экономико-экологические подходы к исходным пунктам выбора направлений будущих качественных и структурных сдвигов в экономике.

Отсюда вытекает, что общей задачей анализа взаимодействия экономической и природной систем и, соответственно, их специфических экономико-экологических механизмов является определение того, как (и насколько) достигается взаимное сбалансирование затрат и удовлетворение потребностей (в том числе экологических) в каждой ячейке производства, обмена, распределения и потребления. Так, конечной целью общественного производства является получение прибыли за счет обеспечения потребительской удовлетворенности. В связи с этим степень удовлетворения всех потребностей, и в частности экологических, лежит в основе подхода к определению общественной эффективности.

Для того чтобы не нанести урон биоразнообразию и обеспечить экологическую безопасность природно-ресурсному потенциалу страны, нужны социально-экономические стимулы, способ-

ствующие продвижению природных ресурсов как товара и охраны окружающей природной среды на условиях соблюдения экологических норм и правил природопользования.

Мировое сообщество пока не создало механизмов выявления и компенсации издержек, связанных с реализацией требований Конвенции о биологическом разнообразии – сохранением природных экосистем и их биоты для наиболее эффективного выполнения ими глобальных средообразующих функций. Сохранение природно-ресурсного потенциала, биоразнообразия в этих условиях становится ведущим стратегическим ресурсом страны.

Антропогенное воздействие на природу обусловило необходимость принятия неотложных, всеобъемлющих, рассчитанных на долгосрочную перспективу мер для разрешения проблемы выживания человека, не ущемляющего при этом интересы других видов и будущих поколений.

Глобальный характер ухудшения качества окружающей природной среды обуславливает необходимость объединения усилий всех стран для предотвращения экологической катастрофы, снижения вероятности возникновения экологически опасных ситуаций, для уменьшения масштабов их воздействия и обеспечения безопасности людей. Необходимо четко представлять, что процессы внедрения и функционирования экологически устойчивого предпринимательства в Украине будут осуществляться в условиях недостаточно стабильной нормативно-правовой базы и весьма сложной и динамичной социально-экономической ситуации.

В таких условиях крайне сложно прогнозировать и планировать экономическое, социальное развитие, определять наиболее рациональную эколого-экономическую стратегию и политику в целом.

Разработка экономико-экологических индикаторов на макро-, мезо-, и микроуровнях актуальна на сегодняшний момент, ввиду того, что позволяет дать лицам, принимающим решения, информацию о степени устойчивости экономики, тенденциях ее изменения и охарактеризовать влияние экономики на окружающую природную

среду. Анализ существующего опыта в этой области дает основание говорить о том, что проблема сохранения природно-ресурсного потенциала страны это взаимосвязанное исследование различных социальных, экономических, экологических, правовых, организационных, информационных и других аспектов планирования и управления.

Вопросы комплексного системного подхода к планированию и эффективному управлению экономико-экологическими процессами имеют теоретико-методологическую базу, что обуславливает создание индикаторов устойчивого развития, а также адекватных форм их реализации. Возможность решения существующих проблем в Украине связывается с принятием долгосрочных программ, призванных придать новое качество социо-эколого-экономическому развитию и повышению благосостояния народа. Эффективное управление экономико-экологическими процессами представляет собой самую сложную задачу в экономике ввиду того, что ошибки здесь могут негативно сказаться на производственно-хозяйственной, природоохранной деятельности предприятий и конкурентоспособности их товаров, услуг. Необходимость составления и внедрения экономико-экологических показателей государственного, регионального уровней и отдельного объекта, должна найти отражение в основных документах развития страны, правительственных социально-экономических и экологических программах, программах развития предпринимательства, стратегических планах предприятий.

Литература:

1. Садченко Е. В. Экономико-экологические риски в хозяйственной деятельности: монография / Е. В. Садченко, М. Н. Барчан; НАН Украины, Ин-т пробл. рынка и экон.-экол.исследов. – Одеса: ИПРЕЕД НАН України, 2016. – 222 с.
2. Садченко О. В. Роль маркетингу в системі формування економічної безпеки /О. В. Садченко/ Управління інноваційною складовою економічної безпеки: монографія у 4-х томах/ за ред.О. В. Прокопенко – Суми: ТОВ Триторія, 2017. – Т.IV. – С. 213-224.
3. Sadchenko E. V. Problems of modern tendencies of management of migration processes and globalization / E. V. Sadchenko // Development strategy of science and education: Collection of scientific articles. – Fidelite editions, Namur, Belgique, 2017. – P. 52-55.

Д. Е. Соловьёв

*доктор, адъюнкт-профессор Рижского Технического Университета,
Институт Международных экономических отношений и таможи,
Латвийская Республика*

А. С. Котляр

*магистр, научный ассистент Рижского Технического Университета,
Институт Международных экономических отношений и таможи,
Латвийская Республика*

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ НАВЫКОВ ЛЮДЕЙ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Кривая, описывающая обучение человека, попадает в одну из двух основных категорий: навыки работы с людьми «Р» и технические навыки «Т», равновесие между которыми зависит от многих аспектов и будет различаться. На начальной стадии наблюдается высокий спрос на навыки работы с людьми, но как только мы переходим к стадии образования, наш фокус сужается и перемещается от навыков работы с людьми к техническим навыкам. Данная проблема является крайне важной в периоды экономического кризиса, а также при дефиците рабочей силы или в критических ситуациях.

Авторы данной работы проводили исследовательский проект в Рижском Техническом Университете в течение нескольких лет, изучая поведение различных групп, участвующих в проведении и создании метода Комплексного и системного управления качеством (TQM) в различных организациях. Как личности люди все разные, с разным прошлым, опытом, навыками и умениями. Поэтому при развитии эффективной группы важно получить лучшее от всех участников, каждый из которых имеет свой стиль работы [7, с. 235]. Для индентификации ролей, которые помогают сформировать поистине сбалансированную команду, авторы анализировали людей по четырем основным факторам – интеллект, доминантность, экстравертированность / интровертированность и стабильность / тревожность [6, с. 273]. В результате выяснилось, что каждый участник команды имеет предпочтительную, или основную роль. Также, у каждого члена команды есть вторичная роль, которую он

выполняет в случае, если другие участники не могут её выполнить, или же выполняют его основную роль лучше. Такие роли: координатор, мастер, технолог, контроллер (оценщик), исполнитель, исследователь ресурсов, командный работник, отладчик [5, с. 652].

В групповых ситуациях члены группы также берут на себя предпочтительные роли, используют свои способности решать проблемы, а также технические и функциональные навыки и умения. Предпочтения радикально не меняются со временем, но участие в других совместимых ролях, например, Координатор / Командный работник / Мастер / Исполнитель возможно при тренировке. Не стоит ожидать большого результата от людей, которые исполняют несовместимые роли, например, Технолог / Мастер, Отладчик / Исследователь ресурсов [4, с. 123]. Умелый лидер или член группы должен делать больше, чем просто слушать и говорить – он или она должны наблюдать за группой, чтобы понять, что происходит. Команда проходит четыре явных этапов обучения в своем развитии от группы личностей к более целостной единице [1, с. 429]. Эти четыре этапа выделены в колесе развития компетенций команды на рисунке 1.



Рис. 1. Четыре этапа развития команды

Первый этап для большинства групп – это формирование или ориентация, когда продуктивность на низком уровне, поскольку члены группы не имеют четких целей и задач, а также обладают

минимальными знаниями и умениями относительно функционирования как команды. Другая крайность – это производительность или продуктивность, когда команда энергичная. Между двумя такими крайностями есть два этапа. Горячность или раздраженность, когда начальные высокие ожидания группы кажутся труднодостижимыми. Нормализация или урегулирование, когда группа учится работать вместе решать разногласия и развивать уверенность и сплоченность [3, с. 111].

Модель ситуационного лидерства показывает, как с помощью различных стилей управления формируются разные уровни подчинения, а также уверенность членов команды по отношению к конкретной задаче. По результатам исследования можно описать четыре стиля на основании размерности поведения задачи и поведения отношений.

Ситуационное лидерство предполагает, что больше нет такого понятия как общий стиль хорошего лидерства – нет лучшего способа влияния на людей в любое время [2, с. 21]. Менеджеру необходимо решить, какой метод он будет использовать в зависимости от доминирующих обстоятельств. Это показано в модели на рисунке 2, где кривая предполагает соответствующий стиль лидерства или управления для развития, связанного с профессиональной деятельностью отдельного лица [8, с. 49].



Рис. 2. Модификация поведения человека в четырех основных стилях лидерства

Необходимо связать два понятия – развитие команды и лидерство, используя четыре этапа развития команды и авторскую модель ситуационного лидерства (рис. 3).



Рис. 3. Комбинированная модель развития команды и лидерства с использованием четырех этапов развития команды и ситуационного лидерства

На первом этапе, именуемом «Ориентация», члены группы вносят свой энтузиазм и приверженность на встречах, но они имеют мало знаний, поэтому их необходимо направлять. На втором этапе, именуемом «Неудовлетворенность», члены группы не имеют высокого уровня компетенций или приверженности. На третьем этапе, именуемом «Урегулирование», члены группы имеют навыки, необходимые для хорошей работы, но им еще необходимо выстроить свою уверенность и моральный дух, поэтому они нуждаются в поддержке и воодушевлении (поддержка). Наконец, когда группа достигает четвертого этапа, именуемого «Производительность», все имеют навыки и моральный дух высокого уровня, поэтому лидер может оставаться в стороне, или присоединиться и позволить им работать с минимальным вмешательством (делегирующие) [9, с. 247].

Таким образом, можно обобщить, что существует возможность предсказать успех, основываясь на тестах и распределении личностей перед формированием команды, но несмотря на такую возможность, легче определить неудачные команды, нежели те, которые достигнут успеха. Люди предпочитают работать в одной командной роли в групповой ситуации, и у них нет длительной стабильности относительно предпочтительности ролей. Предпочтения радикально не меняются со временем, но участие в других совместимых ролях возможно при тренировке. Главным фактором, определяющим самый лучший стиль управления для конкретной экономической среды в периоды кризиса и в ситуациях дефицита рабочей силы, является развитие, связанное с профессиональной деятельностью персонала, определяемое как способность и желание сотрудников брать на себя различную ответственность за управление своим поведением – особенно по отношению к конкретной выполняемой задаче. В организации, где высший уровень руководства очень озабочен краткосрочными результатами, менеджерам приходится выбирать поведение, ориентированное на задачи, контролирующей и направляющей стиль.

Литература:

1. Anderson N. An evaluation of gender differences on the belbin team role self-perception inventory / N. Anderson, S. Sleep // *Journal of Occupational and Organizational Psychology*. – 2004. – 77(3). – P. 429-437.
2. Blanchard K. Situational leadership after 25 years: a retrospective / K. Blanchard, D. Zigarmi, R. Nelson // *Journal of Leadership & Organizational Studies*. – 1993. – № 1(1). – P. 21-36.
3. Bonebright D. A. 40 years of storming: a historical review of Truckman's model of small group development / D. A. Bonebright // *Human Resource Development International*. – 2010. – 13(1). – P. 111-120.
4. Castka P. Factors affecting successful implementation of high performance teams / P. Castka, C. J. Bamber, J. M. Sharp // *Team Performance Management: An International Journal*. – 2001. – 7(7-8). – P. 123-134.
5. Prichard J. S. Testing belbin's team role theory of effective groups. Prichard // J. S. Prichard, N. A. Stanton // *Journal of Management Development*. – 1999. – 18(8). – P. 652-665.
6. Rickards T. Creative leadership processes in project team development: An alternative to tuckman's stage model / T. Rickards, S. Moger // *British Journal of Management*. – 2000. – 11(4). – P. 273-283.

7. Sila I. Examination and comparison of the critical factors of total quality management (TQM) across countries / I. Sila, M. Ebrahimpour // International Journal of Production Research. – 2003. – 41(2). – P. 235-268.
8. Turner J. R. The project manager's leadership style as a success factor on projects: a literature review / J. R. Turner, R. Muller // Project Management Journal. – 2005. – 36(1). – P. 49-61.
9. Wheelan S. A. Group size, group development, and group productivity // Small Group Research. – 2009. – 40(2). – P. 247-262.

Г. И. Шепитко

*аспирант кафедры маркетинга и бизнес-администрирования Одесского
национального университета имени И.И. Мечникова*

РАЗВИТИЕ ГЛОБАЛЬНОЙ ИНТЕРНЕТ-СРЕДЫ: САМООРГАНИЗАЦИЯ, ТЕНИЗАЦИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Развитие глобальной Интернет-среды сопровождается появлением виртуальной составляющей в бизнесе-системе. Изменения в среде бизнесе, диспропорции в экономике стимулируют бизнес-среду к использованию новых моделей ведения бизнеса с целью оптимизации расходов при одновременном увеличении продаж своих товаров и услуг. При появлении виртуальной составляющей происходит удлинение цепочки добавленной стоимости и улучшаются экономические результаты бизнеса.

Появление виртуального рынка обусловило изменения в теории и практике современного управления, вследствие возникновения проблем принципиального характера, решение которых предполагает смену парадигмы, относительно природы управления организацией В управлении бизнесом привносятся и распространяются трансдисциплинарные принципы. Это является основным изменением в содержании новой парадигмы управления виртуальным бизнесом на основе концепции самоорганизации.

Самоорганизация системы виртуального бизнеса предполагает ее открытость и взаимодействие с окружением на основании свободного обмена ресурсами и информацией. На свойства системы наиболее существенно влияют интенсивность роста числа элементов в системе и интенсивность использования элементов в процессе

её функционирования, что и обеспечивают процессы самоорганизации виртуального бизнеса. Также они формируют условия для минимизации транзакционных издержек сравнительно с традиционным и теневым бизнесом. Поскольку теневая экономика является имманентной частью официальной экономики, то по условиям возникновения ее виртуальной составляющей развиваются процессы тенезации и на виртуальном уровне. Возникает вопрос управления безопасностью на виртуальном уровне, минимизации рисков субъектов электронной торговой деятельности, выполнение ими своих налоговых обязательств.

Необходимость исследования сферы электронной экономической деятельности в аспекте обеспечения условий экономической безопасности государства, детенизации экономики в Интернет пространстве и минимизации преобразования Интернет-торговли в дополнительный источник теневой экономики требует обобщения вопросов различных теорий: глобализации, транзакционных издержек, проектирования цепочек добавленной стоимости, денежного потока, исследование практики платежных технологий, которые используются в Интернет, сущности платежных систем, их критического анализа, а также в поиске путей для осуществления контроля и налогообложения электронного платежного обращения на основании использования теории самоорганизации, трансдисциплинарного подхода и теории Байесовских сетей доверия (БМД) [1, с. 85].

С точки зрения теории самоорганизации возможно объяснить все виды взаимодействий любой сложной экономической системы. Проф. В.Е. Хиценко характеризует явление самоорганизации как «самопроизвольный процесс роста и поддержания взаимосоординации элементов системы путем повышения ее сложности и неравновесности» [2]. И. Пригожин определяет сущность самоорганизации как «выбор одного из решений, возникающих в точке бифуркации, определяемой вероятностными законами»; «совместные действия» или «когерентное поведение элементов диссипативных структур и есть тем феноменом, который характеризует процессы самоорганизации» [3, с. 12, 45] и связывает это явление с понятиями хаоса или

динамического хаоса: «события являются следствием неустойчивостей хаоса» [4, с. 11].

Процессы самоорганизации на микроуровне сопровождаются увеличением неравновесности системы вследствие воздействия среды. Когда изменения достигают точки бифуркации или критической точки, они становятся заметными и на макроуровне, поскольку в структуре сложной системы происходят изменения. И. Пригожин характеризует явление бифуркации как «разделение решения на несколько ветвей при изменении параметра системы» [4, с. 117]. На микроуровне имеет место «динамический формализуемый хаос», а на макроуровне «диссипативный конструктивный хаос», что имеет следствием обратимость и необратимость явления [5, с. 257].

Способствуют развитию электронной коммерции и удлинению цепочек добавленной стоимости не только собственные сайты предприятий и фирм, но и все социальные сети, вовлеченные в систему электронной торговли. Практически любое предприятие, производящее товары или услуги, осуществляющее торговлю может создать Интернет-магазин и таким образом сформировать дополнительное звено в собственной цепочке добавленной стоимости. Электронная коммерческая деятельность позволяет сочетать торговлю с формированием и продвижением маркетинг-контента предприятия, что также способствует снижению транзакционных издержек.

Возникает проблема учета денежного потока от электронной экономической деятельности и налогообложения доходов от нее, особенно платежей выполняемых через платежные системы Интернет. Следующей проблемой является несовершенство законодательного окружения, его отставание от существующей экономической реальности, это касается налогообложения субъектов электронной экономической деятельности физических лиц и организаций, имеющих бизнес в сети.

Рассматривая электронную коммерческую деятельность с позиций удлинения цепочки добавленной стоимости следует отметить, что этот процесс позволяет не только увеличить значение мультипликатора добавленной стоимости, но и снизить транзакционные

издержки, в частности на маркетинговый контент и продвижение как физической так и виртуальной составляющих бизнеса в целом.

В последние несколько лет, в связи с появлением новой технологии «блок-чейн», активно используемой в Интернет пространстве, в бизнес системах реализовалась возможность формирования горизонтальных связей и сетей. В условиях развития цифровой экономики это может стать либо дополнением, либо даже альтернативой масштабным вертикально-интегрированным структурам и весьма перспективно для экономики Украины, поскольку создаёт новые возможности для малого бизнеса, как наиболее адаптивного в плане индивидуализации массового производства.

Литература:

1. Бирюков А. Н. О выборе числовых мер оценки погрешности данных и ошибок приближения восстанавливаемых функций в алгоритмах регуляризации нейросетевых моделей налогового контроля / А. Н. Бирюков // Экономика и управление. – 2010. – № 6. – С. 83-88.
2. Хиценко В. Е. Несколько шагов к новой системной методологии. [Электронный ресурс] / В. Е. Хиценко. – Режим доступа: <http://www.certicom.kiev.ua/hitzenko.html>. – Название с экрана.
3. Хиценко В. Е. Самоорганизация: становление теории и перспективы социальных приложений [Электронный ресурс] / В. Е. Хиценко. – Режим доступа: <http://captador.livejournal.com/233506.html>. – Название с экрана.
4. Пригожин И. Конец неопределенности. Время, хаос и новые законы природы / И. Пригожин. – Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», 2001. – 215 с.
5. Пригожин И.Р. Время, хаос, квант. / И. Р. Пригожин, И. Стенгер. – М.: Прогресс, 1994. – 432 с.

A. Giedraitis

*PhD, Associate Professor, Doctor Klaipeda University,
Klaipeda, Lithuania*

R. Stašys

*PhD, Professor, Doctor Klaipeda University, Department of Management,
Head of Department, Klaipeda, Lithuania*

FACTORS OF TEAMWORK COMPATIBILITY

One of the key factors for an organisation that is preparing for changes and seeks to implement them is teamwork. Organisation's goals and objectives vary, causing the variation in teamwork specificity. When

an unstructured and non-recurrent solution is required, the changes make it possible to create unusual compatibility.

To ensure teamwork is smooth in times of change, team members need to understand each other and, when needed, help each other in a timely manner. So, what does hinder an effective teamwork and what is its potential? Therefore, it is important to recognise, analyse and eliminate teamwork problems in a timely manner, yet there is a lack of a more detailed analysis of teamwork factors that determine the quality and effectiveness of teamwork in implementing changes.

The aim of the research is to analyse the teamwork compatibility factors in times of change in the enterprise.

Teamwork increases the performance of an organisation and, therefore, the results of such work are usually higher than the results of individual work. Team performance depends on the level of teamwork compatibility. Team members should complement each other to form a mature unit, which is why teamwork compatibility is based on better knowledge and information management.

Based on the analysis of research performed by scientists on teamwork compatibility, five main factors influencing the compatibility of teamwork are distinguished: 1) goals, 2) professional competencies, 3) professional values, 4) motivational tools, and 5) internal communication. The model of factors affecting teamwork compatibility is presented in Fig. 1.

1. Team goals. To increase the efficiency of an organisation, it is first necessary to set goals and develop a plan for their implementation. It is recommended that team goals be formulated with the participation of all team members. It is important to match the goal of the team with the individual goals of the team members by using the «involvement culture» as recommended. If the goals of the team and its members are too high or too small, team members will not try to reach them. Once the set goals have been achieved, team members must be rewarded, and a new, more promising plan should be developed with compatible new goals for the team and its members.

2. Professional competencies. Professional competence is the ability to perform a particular job or task using the acquired knowledge and skills.



Fig. 1. Factors of teamwork compatibility

The professionalism of an employee varies with the practice of gaining new knowledge and skills. The team needs to combine three different skills – technical, conceptual, and communication – in order to improve its performance. When a team is multidisciplinary, i.e. consisting of employees with different skills, it is possible to use the strengths of different team members. The right compatibility of these skills in the team’s work creates synergies, which is an opportunity to increase the team’s activity potential and creativity.

3. Professional values. Compatibility of values in a team reduces the number of conflicts and improves team performance. Controversial core values in a team may cause serious conflicts, which are usually harmful to organisation. It is important to properly evaluate and encourage employees to combine team values and employee’s personal values. Team members will be less likely to resist change if such change meets the values accepted by the team, associates with more interesting offerings, and changes routine work in the team.

4. Motivational tools. It is very difficult to find a set of motivational tools that are suitable for all team members. As the nature and extent

of each employee's activities differ, it is not effective to motivate all employees using the same means. Workers are encouraged using material (financial and non-financial) and intangible (psychological, moral) measures, and impact of such measures depends on their compatibility. Incorrect combination of motivational tools reduces the effectiveness of teamwork, harms team-mate relations and can lead to undesirable moral consequences. Therefore, the goal of each organisation is the proper compatibility of motivational tools.

5. Internal communication. Internal communication is the exchange of information within an organisation (or team). During a stressful situation, internal communication can become an unwanted stimulus, draining and troubling the employees and creating an environment of uncertainty in organisation. Each member of the team must receive information about the results of the team and his/her personal work. The compatibility of communication forms is necessary in order to create a favourable relationship between the team members. The information transmitted must become a process for the formation of new knowledge.

All five factors of teamwork compatibility (Fig. 1) are interrelated and affect each other. Their compatibility will help to better coordinate team activities and achieve the set goals. It is important to note that these teamwork compatibility factors are not static, so the level of compatibility of each of them, as well as all of them, may vary. In practice, some matching processes are faster, while others are slower.

Ch. Kalantaridis

*PhD, Professor, Bredford University School of Management,
United Kingdom*

TRANSPARENCY OF INFORMATION IN THE ENTITY MANAGEMENT SYSTEM

In the global international space for the strategic development of economic entities it is required their informational openness that will ensure the receipt of investment capital. The subjects of international investment activity pay considerable attention to the quality of state regulation and corporate governance, and the priority objects of

investment are those entities in which the level of disclosure of economic information correspondent to international standards.

The opacity of business entities increases the risks of attracting investment capital, repels international investors and reduces their capitalization. Information openness of the entity is a timely and sufficiently complete disclosure of information about its activities. In current conditions, the entity management in the international space is aimed at maximizing the results of activities, which are measured by quantitative and qualitative indicators. At the same time, an important aspect is the openness and reliability of the information material, which is formed in the form of accounting documents, and contains data on the effective activity of the entity.

The main principle of effective development of the entity is the principle of permissible openness, which consists in the fact that subjects of the international macroeconomic environment are required to disclose information, and interested persons have the appropriate right to receive it. The well-known term in scientific literature that characterizes information openness at micro and macro levels is transparency.

The term «transparency» comes from the English word «transparent» – obvious or evident. The etymologically specified term was formed from the Latin «trans» – across, through and «pareo» – to be visible, evident. In the most cases of modern interpretations, transparency is used in a logical connection with the analysis of the functioning of the subjects of the national macroeconomic environment and is an evaluation category for establishing the level of openness of certain information about the relevant segments of the activities results of the subjects of the national economy [1].

Transparency is the openness and internal evidence of business entities for all interested in co-operation persons. Transparency of information in the entity management system is also necessary for state and corporate control bodies.

The main aspect of transparency is its content, which includes the relevant processes of economic activity that occur in the subject, including outside: ownership structure; entity management system; relationship between owners and managers; relationship between the entity and

the counterparties; transparency of cash flows; entity reporting and its compliance with international standards; relationship between the entity and the state authorities; labor protection and life safety; environmental liability; socio-economic responsibility.

The transparency and openness of the entity is the prerequisite for investment attractiveness. Transparency is a significant factor in improving the competitiveness of the entity if it is able to attract financial and economic resources to ensure the implementation of innovative projects through the entity openness and transparency [2].

In the entity system of management it is necessary to allocate – the transparency of corporate governance. Corporate governance in the international environment is developing quite controversially. In some countries, the basic axioms of corporate governance are being formed while in others the strategic reorientation is carried out. Most of the business entities in the Eastern part of the European space began to involve consulting companies in the management methodology in the context of the globalization of the international environment. It should be noted that principally transparent forms of corporate governance are often demonstrated by subjects of management with the participation of the Western capital (the USA, Germany, France, etc.).

In today's conditions, the basic condition for obtaining the necessary financial resources for the strategic development of the business entity is its informational openness and transparency. International experience shows that international investors pay much attention to the quality of corporate governance and they are ready to invest in those entities in which the level of disclosure of information corresponds to international standards. Lack of transparency in the entity's operations increases the risks of investors and pushes them away, which in turn reduces the capitalization of the entity.

References:

1. Grigoriev G. S. Theoretical and methodological principles of state regulation of financial and economic processes in the conditions of globalization: monograph / G. S. Grigoriev. – Kherson : Oldi Plus, 2017. – 380 p.
2. Maslennikov E. I. Methodological and practical principles of the research of the system of management of the financial stability of the industrial enterprise: monograph / E. I. Maslennikov. – Odessa: Press courier, 2015. – 316 p.

A. M. Dereń

PhD, Associate Professor Faculty of Computer Science and Management

J. Skonieczny

*PhD, Associate Professor Faculty of Computer Science and Management
Wroclaw University of Science And Technology, Poland*

AN ENTREPRENEURIAL UNIVERSITY AS A CREATOR OF INNOVATIVE BUSINESS

Universities are institutions firmly embedded in European tradition and culture, which perform various functions and influence a number of aspects of social and economic life [1, 2, pp. 887–897]. Changes occurring both in the political, economic, social and technological environment have a significant impact on their operations. Nowadays, the source of these changes is the technological progress [3], the development of the information society and the commercialization of science and knowledge [4] related to the development of a knowledge-based economy. The challenges of the new economy naturally pose a problem for the transformation of universities. At the same time, attention is drawn to the necessity to define a new role of the university in the process of knowledge and technology transfer to the industry, thus increasing cooperation in the field of entrepreneurship and R&D. Technology transfer from university to industry is strategically important for many reasons, inter alia because it is a source for scientific research, as well as a source of innovation for companies. In addition, this transfer is also an important element of economic development for those responsible for creating the state strategy. The development of industry 4.0 is based on the transfer of technology and treats it as a tool for development in an economy characterized by growing global competitiveness [5, pp. 627–655]. This new role of universities requires, apart from the implementation of traditional (educational and research) functions, the creation of a flexible framework that takes into account strategic management, modern research and education methods, mechanisms ensuring control of education quality and broadly understood innovations. This new approach defined by us as «building an entrepreneurial university» and related intellectual tools (concepts, strategies and models) are aimed at developing innovation and

their effective introduction into enterprises. In this paper we present the idea of an entrepreneurial university and the verification of this idea using the statistical data related to Polish academic entrepreneurship.

The idea of an entrepreneurial university. Since the beginning of its establishment, universities have contributed significantly to economic, social and technological development. Contemporary higher education institutions are characterized by far-reaching differentiation of goals and missions and functions that go far beyond those traditionally assigned to this type of institution [6]. Views on the impact of higher education on the environment are subject to continuous evolution, aiming towards a more comprehensive and global view, taking into account not only the socio-cultural, but also the economic effects of the university's activities. Currently, the university's role can be considered in three basic areas: the university as an institution shaping human capital; the university as a knowledge producer (research, projects, patents, etc.); the university as an economic unit (transfer and commercialization of knowledge, spin-offs/outs, startups, business incubators, technological centers, etc.).

These three form are the basement for the development of an entrepreneurial university. The entrepreneurial university is defined by: innovations, scientific research and academic teaching. Such opinion is presented, among others, by A. A. Gibb who claims that the entrepreneurial university «is designed to empower staff and students to demonstrate enterprise, innovation and creativity in research, teaching and pursuit and use of knowledge across boundaries. They contribute effectively to the enhancement of learning in a societal environment characterized by high levels of uncertainty and complexity and they are dedicated to creating public value via a process of open engagement, mutual learning, discovery and exchange with all stakeholders in society – local, national and international» [7]. From this perspective, the entrepreneurial university not only contains feature typical of previously described universities (local and national) but also is characterized by its global character with regard to the range of its operation. This global character strongly affects attitudes and behaviors creating culture, especially in the local aspect.

An entrepreneurial university is characterized by the following features [8]: objective: education, research, transfer and commercialization knowledge; task: generating economic, social and technological value propositions; culture value: passion, openness, tolerance; methods: modern interdisciplinary science; education: specialist, scientists, entrepreneurs; range operation: global; language: English; organization structure: academic sections and disciplines; management: professional and specialized managing personnel.

The abovementioned features of the entrepreneurial university are a key factor conditioning the development of academic entrepreneurship, that is, the entrepreneurship of the academic community – students, PhD students, professors, academic staff – independent, auxiliary and administration employees.

Academic entrepreneurship.

Entrepreneurship is commonly understood as the ability to undertake various undertakings, which is a feature of active and energetic people manifesting themselves at different ages. In the area of the scientific community, the term is so spacious and generic that problems with its interpretation and understanding may arise. Above all, whether this entrepreneurship is to be a «incubation» of entrepreneurs and enterprises, or above all, «incubating» know-how having a potential market value (saleable) or incubating projects, business concepts, supporting academic enterprises. In the authors' opinion, the concept of academic entrepreneurship combines all the above-mentioned aspects. Academic entrepreneurship understood in this way is mainly based on the transfer of knowledge and innovative and disruptive technology developed by the academic community and offered to various enterprises on the market. Instruments supporting this process are: spin-offs/outs, academic startups; business incubators; technology transfer centers; industrial and technological parks; career offices; knowledge and information gathering centers.

Effective transfer of knowledge from the university through the aforementioned university organizational structures not only contributes to the university's development, but also gives it the status of an innovative

business wizard and a leader in the technology transfer process. This process can be variously defined. Most often, this term is understood as the transfer of specific technical knowledge to business practice. In the past, this concept was understood as the trade in patents, utility models, licenses and know-how, but nowadays, the notion of technology transfer is so narrowly treated in favor of a wider definition: «technology transfer covers all forms of diffusion of innovation and technical education, it is most often the market process, (...) which is mainly between the science and research sector and the sphere of production activity» [9]. The transfer usually takes place between the science and research sector and the areas of economic activity, however, this process also takes place within the economic sphere between enterprises and at its interface between individual inventors and entrepreneurs. Cooperating partners in this field are in various arrangements: scientific and research institutions, large, medium and small enterprises, state and regional public institutions and private individuals.

Innovative academic entrepreneurship in Poland in the light of statistical surveys. The growth potential of academic entrepreneurship presented in the report «Polish entrepreneurship, that is how much science is in business?» [10] is a group of 104.5 thousand scientific employees. The authors of the report assumed that an academic enterprise is a company in which a scientist with a PhD degree is a member of the management board or supervisory board.

The range of Polish academic companies is very diverse, from the production of metal products, architectural and engineering works to food production. But the sectors in which we have the largest number of academic companies are those whose share of innovative companies is relatively small. Most of the academic enterprises operate in the Mazowieckie (25.67 %), Wielkopolskie (10.34 %), Śląskie (10.24 %) and Dolnośląskie (8, 94 %) voivodships.

In general, innovative academic enterprises account for only 3 % of Polish enterprises. Academic innovative companies are more likely to patent. In comparison to other enterprises classified as innovative, academic enterprises are much less focused on the research itself (only

half are exclusively research-oriented, compared to 70 % in the case of all innovative companies). Every third academic company reports patents, while among the other innovative companies, it patents only one in six. On the other hand, only four academic enterprises in Poland jointly conduct research, patent and commercialize. These are enterprises operating in the sector: scientific research; production of electronic components; production of telecommunications equipment; locomotive production.

The statistical data presented above included in this report show a significant discrepancy between the theoretical idea of an entrepreneurial university and the practice of functioning of innovative academic enterprises. It seems that the main obstacle is the still existing and dominant orientation on the university model in Poland that teaches and prepares human resources for the economy.

Summary. The university is one of the most important social institutions created by Europe and widespread in the world. In the conditions of a knowledge-based economy, the role of universities must evolve towards creating mutual interactions with business. To be able to effectively shape pro-innovation attitudes, the university itself should be innovative, i.e. professionally manage technology transfer and marketing of its innovative products and services in order to acquire industrial and commercial partners. A modern university itself is to be innovative and enterprising, it has to educate staff that will have a broadly developed awareness of taking pro-innovative attitudes. Such a university allows the formation of competences and skills necessary to play a creative role in a society that develops a knowledge-based economy.

References:

1. Drucker J., Goldstein H., Assessing the Regional Economic Development Impacts of Universities: A Review of Current Approaches. *International Regional Science Review*. 30(1), 2007.
2. Boucher G., Conway C., Meer E.V.D., Tiers of Engagement by Universities in their Region's Development. *Regional Studies*, Vol. 37.9, pp. 887–897, December 2003.
3. Vlăsceanu L., Davies J., Virtual and Classical Universities between Complementarity and Contrast. *Higher Education in Europe*. 26(4), 2001.
4. Bok D., *Universities in the Marketplace: The Commercialization of Higher Education*, Princeton, Oxford: Princeton University Press 2004.
5. Bozeman B., Technology transfer and public policy: A review of research and theory, «Research Policy», vol. 29, 2000, pp. 627-655.

6. Drucker J., Goldstein H., Assessing the Regional Economic Development Impacts of Universities: A Review of Current Approaches. *International Regional Science Review*. 30(1), 2007.
7. Gibb A. A., *Developing the Entrepreneurial University of the Future. Key Challenges, Opportunities and Responses*, OECD, Paris 2013.
8. Dereń A.M., Skonieczny J., Barriers for the development of an entrepreneurial University on the example of the Wrocław University of Technology, «Slovak Scientific Journal. Management Science and Education», Volume 4 (2015), No. 2, p. 21.
9. Santarek K. (Ed.), Bagiński J., Buczacki A., Sobczak D., Szerenos A., *PARP, Transfer technologii z uczelni do biznesu. Tworzenie mechanizmów transferu technologii, PARP, Warszawa, wrzesień 2008.*
10. *Przedsiębiorczość akademicka, czyli ile nauki jest w biznesie? Raport DELab UW pt. «Innowacyjność polskich przedsiębiorstw. Działalność badawczo-rozwojowa i współpraca nauki z biznesem»*, Polska Rada Biznesu, Warszawa 2018, <http://www.delab.uw.edu.pl/wpcontent/uploads/2017/05/przedsiębiorczosc-akademicka-czyli-ile-nauki-w-biznesie.pdf>. – The title from the screen.

L. Pileliene

PhD, Professor, Doctor Vytautas Magnus University, Kaunas, Lithuania

DETERMINATION OF LITHUANIAN CONSUMERS MOTIVES TO ACQUIRE LUXURY BRANDS

Relevance of the topic. In a framework of excess supply, consumers are attacked by the surplus of information in their daily environment. The commercial information in forms of marketing communication such as advertising, sales promotion, colourful product packaging, attractive company slogans or public relation campaigns is employed by companies to overcome marketing noise and conquer the desired position in consumer's head. Many ways to position the brand exist: companies can claim being the cheapest in the market; the best price-quality relation can be emphasized; product can be marketed as being the best choice in particular situation, etc. One of the ways to attract consumers' attention and gain a certain position is developing a luxury brand. Theoretically (as well as in practice) luxury brands serve as status symbols to consumers helping to demonstrate their superiority among others. In many economies, owning luxury brands helps consumers in search for uniqueness and self-expression. Moreover, luxury brands are often considered as having a superior quality.

Research problem: consumers' motives to acquire luxury brands can be found as an object of a substantial amount of scientific as well as practical research. An assumption can be made, that a choice of luxury brands can be driven by different motives. Moreover, latter motives can be considered as culture-specific. As Lithuania is a country with growing economy, luxury brands are gaining their popularity among consumers. Later situation substantiates the necessity to determine the factors that motivate Lithuanian consumers to acquire luxury brands. Accordingly, the research is provided to answer a problem: what are the factors that motivate Lithuanian consumers to acquire and use luxury brands instead of the regular ones?

The aim of the study: achieving to solve the research problem, this study aims to determine the factors that motivate Lithuanian consumers' to acquire luxury brands.

Research methods: in order to determine the factors that motivate Lithuanian consumers' to acquire luxury brands, the research was provided in three stages. In an initial stage of the research, theoretical literature analysis was provided. As a result of literature review, three groups of possibly motivating factors were named: individual motives; social motives; and cultural motives. Moreover, such factors as materialism, vanity, and search for uniqueness were also named and put on a spectrum of two extremes: from self-oriented motives to others-oriented motives.

During the second stage of the research, questionnaire survey was provided. The questionnaire was composed on the basis of scientific literature analysis to reflect respondents' agreement or disagreement (in 5-point Likert type scale) with the statements about their opinion, experience, relation, using patterns and intentions concerning luxury brands. The research was provided in Lithuania in spring of 2018, respondents were interviewed individually. Totally 150 respondents were participating in the survey, answering questions and indicating their motives of acquiring luxury brands.

At the third stage of the research, data analysis was provided. As the result, the core factors affecting Lithuanian consumers' choice of luxury brands were determined. Moreover, managerial implications for the companies selling luxury brands in Lithuania were provided.

A. V. Zhmai

*senior lecturer in the Department of Management and Innovation
of Odessa I. I. Mechnikov National University*

FEATURES OF USING SOFT SKILLS AND HARD SKILLS IN IMPLEMENTATION OF MANAGEMENT ACTIVITY

In modern conditions, the solution of economic problems is impossible without using an integrated approach to manage economic development.

As the laws of production development cannot be divided into economic and social, and when managing human capital as a factor in increasing labor productivity, a systematic approach is necessary.

Not only professional competences, but also additional knowledge and skills, are of particular value, because of the change in the economy and the development of information technology for employers. In 2016, at the international economic forum in Davos, the list of competencies that would be most in demand in 2020 was given. Leading positions are occupied by such skills as the ability to solve complex problems, critical thinking, creativity, teamwork skills and emotional intelligence [1]. These competencies are called soft skills.

Soft skills are the personal qualities of the employee, which make it possible to be successful regardless of the specifics and direction of activity [2]. These are the acquired competences that can be formed through additional education, through personal experience, travel, participation in international projects, social projects.

The set of skills and qualities of the employee included in the soft skills group directly reflects the level of the person's socio-psychological development, which can be characterized by the following skills: the ability to persuade, to find an approach to people, to lead, interpersonal communication, negotiation, teamwork, personal development (learning), time management, effective planning of their activities, erudition, creativity, ability to work with information, stress resistance, etc. [3].

Analysis of the approaches of various business schools shows that there is no single approach to the formation of a set of soft skills. In the

sets presented by different schools and training centers, there are different groups of skills [2]:

- A group of communication skills necessary for relations with people, maintaining a conversation, effective behavior in critical situations during a communication with other people. This group should include such qualities as: listening skills, persuasion and reasoning, networking, building and maintaining business relations, negotiating, conducting presentations, basic sales skills, self-presentation, public speaking, teamwork, result-oriented, business writing, and customer orientation.

- Group management skills. This group should include such qualities as emotion management, stress management, self-development management, planning and goal-setting, time management, enthusiasm and initiative, perseverance, reflection, feedback.

- Group of skills of effective thinking. This group should include such qualities as: system thinking, creative thinking, structural thinking, logical thinking, information search and analysis, decision making, project thinking, tactical and strategic thinking (for managers).

- Management skills group. This group should include such qualities as: planning, tasking staff, motivating, managing performance, monitoring the implementation of tasks, developing staff, situational management and leadership, conducting meetings, giving feedback, managing projects, managing change, delegating.

Soft skills are of a great importance when hiring, along with hard skills that determine the industry specificity of the employee's activities.

Hard skills are technical competencies related to the activities performed in the field of formalized technologies [4]. Thus, the correlation of hard skills with professional competencies is quite obvious. These competences have static properties (stability), are well-visible, measurable and identifiable with specific designs, they are included in the list of requirements laid down in job descriptions, easily subjected to decomposition into a number of simple and final operations.

In the presence of practical exercises, a person trained in the category of hard skills, is able to bring the acquired skills to automatism and then

apply it in everyday practice, following a clearly established sequence of actions or «by template».

According to research conducted by Harvard University, the Carnegie Endowment and the Stanford Research Institute, the success in the professional field is 75-85 % dependent on the level of soft skills and only 15-25 % of hard skills [5; 6].

However, in each company the need for certain skills depends on the specifics of the business. For example, if a company needs to devote more time to develop a business, then the manager should be an innovator. If this is a company where rapid changes and decision-making in a crisis situation are necessary, then the crisis manager skills are necessary. If everything is good in the company, you just need to monitor the processes and follow the instructions clearly, and then an administrator is needed.

In conclusion, it can be noted that the importance of the two enlarged competence groups cannot be disputed, since hard answers the question «What should I do?» And soft answers the question «How can this be done in the best way?» On the principle of inseparability hard and soft skills is built specificity of training in business. Some companies recruit soft skills while recruiting employees, realizing that a person who can quickly learn will grasp necessary skills on the fly. Other companies firstly focus on technical skills, understanding that soft skills a person can develop in the process of work, performing tasks and implementing projects.

References:

1. The World Economic Forum. Retrieved from: <https://www.weforum.org>. – The title from the screen.
2. Chistnikova I. V. Social'no-psihologicheskoe razvitie chelovecheskogo kapitala kak faktor proizvoditel'nosti truda. Retrieved from: <http://www.meteor-city.top/proizvoditelnost-truda>. – The title from the screen.
3. Shipilov V. Perechen' navykov soft-skills i sposoby ih razvitiya. Retrieved from: http://www.cfin.ru/management/people/dev_val/soft-skills.html. – The title from the screen.
4. Chulanova O. L. Social'no-psihologicheskie aspekty upravleniya: ehmocional'naya kompetentnost' rukovoditelya v strukture soft skills (znachenie, podhody, metody diagnostiki i razvitiya). Retrieved from: <http://naukovedenie.ru/PDF/07EVN117.pdf>. – The title from the screen.
5. Klaus P. Communication breakdown / P. Klaus // California Job Journal. – 2010. – № 28. – P. 1–9.
6. Watts M., Watts R. K. Developing Soft Skills in Students. – 2008. Retrieved from: <http://108.cgpublisher.com/proposals/64/index.html>. – The title from the screen.

Розділ 6

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ АДМІНІСТРАТИВНОГО, ФІНАНСОВОГО ТА ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА

В. М. Бевзенко

*суддя Касаційного адміністративного суду Верховного Суду,
д. ю. н., професор, професор кафедри адміністративного права
юридичного факультету
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

ПЕРЕДУМОВИ ЗАХИСТУ В АДМІНІСТРАТИВНОМУ ПРОЦЕСІ ПРАВ, СВОБОД, ІНТЕРЕСІВ УЧАСНИКІВ АДМІНІСТРАТИВНО-ПРАВОВИХ ВІДНОСИН

Практика функціонування суб'єктів публічної адміністрації, оцінка адміністративними судами їх адміністративної діяльності (публічного адміністрування) переконливо засвідчили, що приписи Кодексу адміністративного судочинства України (зокрема, ч. 1 ст. 2, ч. 2 ст. 4, ч. 1 ст. 6, ст. 17) лише у загальному вигляді описують передумови захисту суб'єктивних прав, свобод, інтересів й не завжди забезпечують (гарантують) безумовне й обґрунтоване відкриття провадження в адміністративних справах та перспективність судового захисту, ініційованого позивачем.

Насправді ж, поза сферою регулювання Кодексу адміністративного судочинства України лишилося ще чимало обставин, виявлених практикою адміністративного судочинства, які впливають на результативність розгляду адміністративного позову судом та прийняття ним сприятливого для сторони рішення по суті.

По-перше, такою обставиною є відмінність законодавчих назв інструментів діяльності публічної адміністрації, котрі можуть оскаржуватися до адміністративного судочинства від назв інструментів, які застосовуються на практиці суб'єктами публічної адміністрації. Так у нормах Кодексу адміністративного судочинства України, зокрема ч. 2 ст. 2, передбачено, що до адміністративних судів можуть оскаржуватися будь-які рішення, дії чи бездіяльність

суб'єктів владних повноважень, крім випадків, коли щодо таких рішень, дій чи бездіяльності Конституцією чи законами України встановлено інший порядок судового провадження [1].

Натомість у матеріальному законодавстві, яким закріплено компетенцію суб'єктів публічної адміністрації передбачені такі інструменти діяльності публічної адміністрації як постанова, рішення, розпорядження, протокол тощо. Суб'єкти публічної адміністрації можуть ухвалювати й інші акти – протокол про адміністративне правопорушення, акт перевірки, акт обстеження, акт приймання-передачі, державний акт на право власності, державний акт на право постійного користування.

Наприклад, Кабінет Міністрів України в межах своєї компетенції видає розпорядження, які є обов'язковими до виконання (ст. 117 Конституції України). Своїми рішеннями ради розпоряджаються землями територіальної громади (ч. 1 ст. 59 Закону України «Про місцеве самоврядування», ст.ст. 8-10, 12 Земельного кодексу України) [2; 3].

Серед чисельних інструментів діяльності публічної адміністрації, передбачених різними нормативно-правовими актами, і сторонам, і адміністративним судам інколи не просто визначити які саме рішення, дії чи бездіяльність у розумінні Кодексу адміністративного судочинства України можуть оскаржуватися до адміністративного суду. Як наслідок сторонами, адміністративними судами неправильно визначався предмет оскарження – рішення, дії, бездіяльність, якими права, свободи, інтереси порушені не були.

Зокрема, Вищий адміністративний суд України, Верховний Суд України заперечують обґрунтованість оскарження актів перевірок, оскільки висновки, викладені у них, не породжують та не змінюють права й обов'язки позивача, а тому вимоги про визнання цих висновків неправомірними не можуть розглядатися в адміністративному судочинстві [4; 5].

Верховний Суд України роз'яснив, що загальне поняття акту перевірки наведене у п. 3 Порядку оформлення результатів документальних перевірок з питань дотримання податкового, валютного та

іншого законодавства, затвердженого наказом Державної податкової адміністрації України від 22 грудня 2010 р. № 984, згідно з яким акт – це службовий документ, який підтверджує факт проведення документальної перевірки фінансово-господарської діяльності платника податків і є носієм доказової інформації про виявлені порушення вимог податкового, валютного та іншого законодавства [5; 6].

У цьому випадку акт перевірки, в якому відображено узагальнений опис виявлених перевіркою порушень законодавства, що в свою чергу відповідає встановленим правилам складання акту перевірки, не є правовим документом, який встановлює відповідальність суб'єкта господарювання та, відповідно, не є актом індивідуальної дії у розумінні ч. 1 ст. 17 Кодексу адміністративного судочинства України [5; 6].

По-друге, обставиною, яка впливає на успішність розгляду адміністративного позову та прийняття адміністративним судом сприятливого рішення по суті є відсутність у законодавстві однозначних критеріїв визначення факту настання порушення суб'єктивного права, свобод, інтересів що обумовлює помилки встановлення й доведення факту заподіяння такого порушення.

Так Волинський окружний адміністративний суд, висновок у справі якого згодом визнав обґрунтованим Львівський апеляційний адміністративний суд, погодився з доводами позивача, про те, що висновки акту № 040-24/029 від 28 листопада 2011 р. стосуються його безпосередньо, оскільки в них констатовано не лише окремі факти порушень у ТзОВ «Волинь Ліс Сервіс», допущених на думку відповідачів, а й вказується про те, що такі порушення допущені саме з вини позивача [7; 8].

Суд констатував, що акт № 040-24/029 від 28 листопада 2011 р. є актом суб'єкта владних повноважень, де наведені відомості, які безпосередньо стосуються прав, інтересів й обов'язків позивача; за таких обставин цей акт визнано актом індивідуальної дії [7].

Очевидно, що факт порушення прав, свобод або інтересів є оціночним і визначається на розсуд сторін та адміністративного суду.

Водночас фізична, юридична особа має конституційне право на звернення до суду (ст. 8, 55 Конституції України), яке не може

бути обмежено та пов'язується з переконанням самої особи про наявність порушень її прав, свобод або інтересів і бажанням звернутися до суду [9].

У практиці Європейського суду з прав людини право на звернення до суду також пов'язується лише з волевиявленням особи. За змістом ч. 5 ст. 6 Кодексу адміністративного судочинства України особа може відмовитися від реалізації права на звернення до суду, однак не від самого права як такого [9].

Отже об'єктивно судовому захисту публічних прав, свобод, інтересів має передувати оцінка фактичних обставин справи, зокрема, й з урахуванням судової практики та перевірка відповідності цих обставин приписам національного законодавства.

Важливо оцінити не лише наявність, але й достатність *передумов захисту* в адміністративному процесі прав, свобод, інтересів учасників публічно-правових відносин. Такі передумови мають адміністративно-правовий характер, обґрунтовані теорією адміністративного права й перевіряються у межах процесуального розсуду адміністративного суду. Відповідно нам видається нагальним обґрунтування передумов захисту в адміністративному процесі суб'єктивних прав, свобод, інтересів.

Очевидним є висновок, що захисту в адміністративному процесі прав, свобод, інтересів учасників адміністративно-правових відносин завжди мають передувати не лише *законодавчі*, але й *фактичні* передумови звернення до адміністративного суду та захисту суб'єктивних прав, свобод, інтересів.

Законодавчі передумови захисту суб'єктивних прав, свобод, інтересів закріплені у нормах Кодексу адміністративного судочинства України – ч. 1 ст. 2, ч. 1 ст. 6, ст. 17. Такі передумови – це модель на яку мають приміряються фактичні відносини (фактичні передумови), котрі обумовили суперечку. У разі повної відповідності фактичних передумов – законодавчим, із впевненістю можна констатувати успішність і перспективність захисту в адміністративному процесі прав, свобод, інтересів учасників адміністративно-правових відносин.

Якщо ж фактичні передумови частково або повністю не відповідають законодавчим, – звернення до адміністративного суду за захистом суб'єктивних прав, свобод, інтересів може завершитися відмовою у відкритті провадження в адміністративній справі чи відмовити в його задоволенні повністю або частково.

Передумови захисту в адміністративному процесі прав, свобод, інтересів є адміністративно-правовими й оцінка їм має даватися з використанням положень Загального адміністративного права. Від розвитку цієї галузі, очевидно, залежить і розвиток адміністративного процесуального права, і прогресивність, обґрунтованість, законність здійснення адміністративного судочинства.

Важливо, що оцінка передумов захисту в адміністративному процесі прав, свобод, інтересів учасників адміністративно-правових відносин має здійснюватися у сукупності; відсутність, принаймні, однієї з таких передумов унеможливує захист в адміністративному процесі суб'єктивних прав, свобод, інтересів.

У кожній адміністративній справі варто досліджувати й оцінювати всі складові спірних правовідносин, їх зміст, якість й особливості, відповідні норми матеріального й процесуального законодавства.

Належить перевіряти співвіднесення адміністративного розсуду учасників адміністративно-правових відносин із розсудом адміністративного суду, передбаченого Кодексом адміністративного судочинства України.

Отже можна назвати такі *передумови захисту* в адміністративному процесі прав, свобод, інтересів учасників публічно-правових відносин:

1) відповідність усіх фактичних обставин адміністративно-правового спору, викладених у адміністративному позові, критеріям адміністративної юрисдикції. Пропонуються такі *критерії адміністративної юрисдикції*:

- наявність адміністративно-правових відносини;
- наявність суб'єкта публічної адміністрації або фізичної особи, юридичної особи публічного, приватного права, котрі наділені адміністративними повноваженнями;

– здійснення суб'єктом публічної адміністрації певного виду адміністративної діяльності (публічного адміністрування) або здійснення приватною (публічною) фізичною, юридичною особою адміністративних повноважень;

– наявність адміністративного законодавства чи адміністративної норми, якими врегульовано спірні адміністративно-правові відносини;

– здійснення особою адміністративного права (повноваження);

2) факт порушення адміністративних прав, свобод, інтересів позивача відповідачем;

3) наявність у суб'єкта конституційного права на звернення до суду для оскарження рішень, дій чи бездіяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, посадових і службових осіб та необхідність забезпечення умов для належного здійснення такого права;

4) позивачеві належить право вимоги;

5) перебування позивача у адміністративно-правових відносинах із суб'єктом публічної адміністрації, який визначений відповідачем;

6) відповідність способу судового захисту, який запропонований позивачем у позовній заяві, способам захисту, передбачених нормами Кодексу адміністративного судочинства України (ст. ст. 105, 162) та який (спосіб судового захисту) відповідає фактичним спірним адміністративно-правовим відносинам;

7) відповідність адміністративного розсуду адміністративного суду й можливість втручання цього суду у розсуд учасників адміністративно-правових відносин, з яких виник конфлікт;

8) наявність прецедентної практики вирішення адміністративно-правових спорів Верховним Судом України.

Література:

1. Кодекс адміністративного судочинства України від 6 липня 2005 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 35-36, № 37. – Ст. 446.
2. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.

3. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21 травня 1997 р. № 280/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – Ст. 170.
4. Постанова Вищого адміністративного суду України від 12 березня 2013 р. у адміністративній справі К/9991/78912/12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/30328930>. – Назва з екрана.
5. Постанова Верховного Суду України від 10 вересня 2013 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/33770792>. – Назва з екрана.
6. Порядок оформлення результатів документальних перевірок з питань дотримання податкового, валютного та іншого законодавства: Затв. Наказом Державної податкової адміністрації України від 22 грудня 2010 р. № 984 // Офіційний вісник України. – 2011. – № 5. – Ст. 72.
7. Постанова Волинського окружного адміністративного суду від 22 червня 2012 р. в адміністративній справі № 2а/0370/1471/12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/25415698>. – Назва з екрана.
8. Ухвала Львівського апеляційного адміністративного суду від 13 листопада 2012 р. в адміністративній справі № 126391/12/9104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/27610290>. – Назва з екрана.
9. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням 54 народних депутатів України щодо відповідності Конституції України (конституційності) окремих положень Закону України «Про судоустрій і статус суддів», Кримінально-процесуального кодексу України, Господарського процесуального кодексу України, Цивільного процесуального кодексу України, Кодексу адміністративного судочинства України від 13 грудня 2011 р. № 17-рп/2011 // Вісник Конституційного Суду України. – 2012. – № 1. – Ст. 37.

В. М. Божко

*д. ю. н., доцент, доцент кафедри кримінального та адміністративного права і процесу Полтавського юридичного інституту
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого*

ОСОБЛИВОСТІ ПРОХОДЖЕННЯ ПУБЛІЧНОЇ СЛУЖБИ В ОРГАНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Актуальність окресленої теми дослідження зумовлена низкою чинників. По-перше, відповідно до постанови Верховної Ради України від 8 лютого 2018 р. № 2287-VIII «Про відзначення пам'ятних дат і ювілеїв у 2018 році» задля консолідації та розвитку історичної свідомості Українського народу, збереження національної пам'яті

та належного відзначення і вшанування пам'ятних дат і ювілеїв, 30 травня 2018 р. в Україні на державному рівні урочисто відзначається сторіччя з дня формування вітчизняної державної служби. Адже саме в цей день, за часів Гетьманату, в доповнення до Основного закону, що отримав назву Законів про тимчасовий державний устрій, 30 травня 1918 р. було ухвалено Закон про урочисту обітницю урядовців і суддів та присягу військових на вірність Українській Державі.

По-друге, актуальність дослідження зумовлена ще й тим, що 16 вересня 2014 р. Верховна Рада України та Європейський Парламент одночасно ратифікували, а вже 1 вересня 2017 р. набула чинності у повному обсязі Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. У преамбулі цієї Угоди зазначено, що Україна взяла на себе зобов'язання забезпечувати поступову адаптацію законодавства України до *acquis* ЄС та забезпечувати ефективне її виконання.

По-третє, 10 травня 2015 р. Верховною Радою України було прийнято Закон України «Про державну службу» №889-VIII, який набув чинності з 1 травня 2016 р. То ж уже більше двох років вказаний Закон визначає принципи, правові та організаційні засади забезпечення публічної, професійної, політично неупередженої, ефективної, орієнтованої на громадян державної служби, яка функціонує в інтересах держави і суспільства, а також порядок реалізації громадянами України права рівного доступу до державної служби, що базується на їхніх особистих якостях та досягненнях.

Порядок проходження служби в органах ЄС регламентується Регламентом №31 (ЄЕС), 11 (ЄАЕС), яким затверджено «Положення про посадових осіб та умови наймання інших службовців Європейського економічного співтовариства та Європейського Співтовариства з атомної енергії» від 18 грудня 1961 р. (далі – Положення). Вказане Положення набуло чинності з 1 січня 1962 р. і на сьогодні діє з останніми змінами, внесеними Регламентом (ЄС) № 423/2014 Європейського Парламенту та Ради від 16 квітня 2014 р.

Порівняльний аналіз вітчизняного Закону «Про державну службу» та Положення дозволив виокремити наступні принципові відмінності між ними.

1) Відповідно до ст. 5(1) Положення, всі посади в органах публічної влади ЄС класифікуються на 4 функціональні групи: групу адміністраторів (administrators), помічників (assistants), секретарів (secretaries) та службовців (clerks). Натомість в Україні, окрім трьох категорій посад державної служби, в органах державної влади працюють особи, що обіймають виборні посади (наприклад, Президент України, народні депутати України), політичні посади (наприклад, члени Кабінету Міністрів України або голови місцевих державних адміністрацій), працівники, котрі виконують функції з обслуговування та працівники патронатних служб.

2) В Україні для того, аби обіймати посаду державної служби категорії «А» потрібно мати ступінь вищої освіти не нижче магістра та загальний стаж роботи не менше семи років; досвід роботи на посадах державної служби категорій «А» чи «Б» або на посадах не нижче керівників структурних підрозділів в органах місцевого самоврядування, або досвід роботи на керівних посадах у відповідній сфері не менш як три роки; для посад категорії «Б» потрібно мати ступінь вищої освіти не нижче магістра та досвід роботи на посадах державної служби категорій «Б» чи «В» або досвід служби в органах місцевого самоврядування, або досвід роботи на керівних посадах підприємств, установ та організацій незалежно від форми власності не менше двох років; для посад категорії «В» – ступінь бакалавра, молодшого бакалавра.

Натомість, відповідно до ст. 5(3) Положення, для функціональної групи адміністраторів (клас 5, 6) необхідно мати рівень освіти, який відповідає принаймні трьом рокам навчання в університеті, засвідчений дипломом, або, якщо це виправдано в інтересах служби, необхідно пройти професійне навчання еквівалентного рівня. Для найвищого класу функціональної групи адміністраторів (класи із 7 по 16) необхідно мати рівень освіти, який відповідає закінченому університету, засвідченому дипломом, коли навчання триває не

менше чотирьох років. Якщо ж навчання в університеті тривало три роки, тоді слід мати ще професійний досвід щонайменше один рік та, якщо це виправдано в інтересах служби, пройти професійне навчання відповідного рівня. Для функціональних груп помічників, секретарів та службовців достатньо мати рівень середньої освіти, засвідчений дипломом, та відповідний професійний досвід не менш як три роки, або коли це виправдано в інтересах служби, досвід професійної підготовки еквівалентного рівня.

3) У чинному Законі України «Про державну службу» послідовно вділено засаду, відповідно до якої вступ на державну службу здійснюється шляхом призначення громадян України на посаду державної служби за результатами конкурсу. Більше того, державний службовець з урахуванням його професійної підготовки та професійної компетентності може бути переведений без обов'язкового проведення конкурсу лише на іншу рівнозначну або нижчу вакантну посаду. Натомість у Положенні таких вимог щодо вступу виключно за конкурсом і обмежень щодо переведення немає. Навпаки, у ст. 45(а) зазначено умови, за яких службовець, наприклад, із функціональної групи «помічники» може бути призначений на посаду функціональної групи «адміністратори» без проведення конкурсу.

4) У вітчизняного законі вказано, що випробувальний строк є факультативною умовою акту про призначення на посаду. Якщо ж призначення особи на посаду державної служби здійснюється вперше, то встановлення випробування щодо неї є обов'язковим і його тривалість має становити до шести місяців. При цьому за час випробування така особа не отримуватиме лише надбавки за ранг, адже ранги державним службовцям, призначеним із випробуванням, присвоюються після закінчення його строку.

Натомість, відповідно до ст. 34 Положення, «службовці повинні пройти дев'ятимісячний випробувальний строк, перш ніж вони можуть бути призначені». Щоправда, якщо є поважні причини, випробувальний строк може бути продовжено, але його тривалість не повинна перевищувати п'ятнадцяти місяців. Тобто службовцю спочатку слід пройти випробувальний строк і лише після цього його

може бути призначено на посаду. Мінімальна тривалість такого випробування імперативно зазначена в Положенні, на відміну від українського Закону. До закінчення випробувального строку безпосередній керівник готує звіт про «здатність випробовуваного виконувати обов'язки, що покладені на його посаду, а також про його ефективність та поведінку на службі». Вказаний звіт має бути доведений до відома випробовуваного, якому дається вісім днів для підготовки своїх коментарів щодо такого звіту. Після закінчення випробувального строку, випробовуваний отримує компенсацію, яка дорівнює трьом посадовим окладам за тією посадою, щодо якої він проходив випробування, якщо його випробувальний строк перевищував один рік, двом посадовим окладам, якщо його випробування тривало понад шість місяців і посадовий оклад, якщо тривало менше шести місяців. Щоправда, це не стосується випробовуваних, які самі вирішити відмовитися від випробувального строку.

5) У вітчизняному Законі зазначено два десятки підстав для припинення державної служби. Зокрема, п'ять підстав припинення у разі втрати права на державну службу або його обмеження; припинення державної служби у зв'язку із закінченням строку призначення на посаду державної служби; припинення державної служби за ініціативою державного службовця або за угодою сторін; чотири підстави припинення державної служби за ініціативою суб'єкта призначення; шість підстав для припинення державної служби у зв'язку з обставинами, що склалися незалежно від волі сторін; припинення у разі незгоди державного службовця на проходження державної служби у зв'язку із зміною її істотних умов; у разі досягнення державним службовцем 65-річного віку; у разі застосування заборони, передбаченої Законом України «Про очищення влади».

Однією із «нових» підстав припинення державної служби є отримання державним службовцем двох підряд негативних оцінок за результатами оцінювання службової діяльності (п. 3 ч. 1 ст. 87 Закону). Тобто якщо за підсумками щорічного оцінювання результатів службової діяльності, яке проводиться на підставі показників результативності, ефективності та якості, визначених з урахуванням

посадових обов'язків державного службовця, а також дотримання ним правил етичної поведінки та вимог законодавства у сфері запобігання корупції, діяльність державного службовця буде оцінена як негативна, то не раніше ніж через три місяці має бути проведене повторне оцінювання результатів його службової діяльності. Якщо на повторному оцінюванні він отримає таку ж оцінку, його звільнять із державної служби.

Натомість у ст. 47 Положення зазначено сім можливих підстав для припинення служби: відставка; примусова відставка; у разі виходу на пенсію в інтересах служби; звільнення через некомпетентність; звільнення з посади; вихід на пенсію; смерть. Для звільнення службовця через некомпетентність він має упродовж трьох років отримувати незадовільні оцінки за підсумками своїх річних звітів. Після цього його клас знижується на одиницю. Якщо наступні два роки він продовжує отримувати незадовільні оцінки, його звільняють. Але після звільнення йому виплачують вихідну допомогу у розмірі посадового окладу секретаря I класу упродовж трьох місяців, якщо службовець має стаж служби до п'яти років; шість місяців при стажі до десяти років; дев'ять місяців при стажі до двадцяти років; дванадцять місяців при стажі понад двадцять років. Посадова особа, яка звільнена через некомпетентність, через шість років може просити вилучити цю інформацію з її особистої справи.

К. В. Бондаренко

к. ю. н., доцент, доцент кафедри адміністративного та фінансового права Національного університету «Одеська юридична академія»

ДО ПИТАННЯ РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ «ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ» ТА «ПУБЛІЧНЕ АДМІНІСТРУВАННЯ»

У контексті нової доктрини українського адміністративного права суспільна роль цієї галузі права, на думку В. Б. Авер'янова, вбачається не суто «управлінською», а переважно «обслуговуючою», «публічно-сервісною», а суспільна (соціальна) цінність адміністративного права в сучасному європейському розумінні полягає

у тому, що воно виступає основним регулятором гармонійних взаємовідносин між публічною адміністрацією, суб'єктами (органами і посадовими особами) виконавчої влади і місцевого самоврядування та громадянами [1, с. 11-12].

У сучасній вітчизняній науковій літературі активно дискутується питання наповнення новим змістом центральної категорії адміністративного права – «державне управління». Деякі вчені пропонують розширене та оновлене розуміння державного управління, інші – обґрунтовують застосування нових категорії, які поступово мають замінити державне управління, а, відтак, і наповнити новим змістом адміністративне право у цілому.

Категорія, яке найчастіше пропонується для осмислення та подальшого застосування в адміністративному праві – публічне адміністрування. Обумовлюється це, в першу чергу, теоретичними розробками зарубіжних вчених, особливо – країн Європейського Союзу, які вже давно будують доктрину адміністративного права саме навколо концепції публічного адміністрування. Саме тому публічне адміністрування являє собою категорію, особливо цікаву для досліджень у вітчизняній теорії.

Майже вся різноманітність поглядів на публічне адміністрування зводиться до декількох основних підходів: 1) публічне адміністрування розуміється як один із методів державного управління, або як діяльність, що є частиною (етапом, стадією) державного управління [2, с. 385-390]; 2) публічне адміністрування розглядається як управлінська діяльність по задоволенню потреб та інтересів соціуму (тобто, публічних інтересів), і яка здійснюється, фактично, всіма органами держави [3]; 3) публічне адміністрування зводиться майже повністю до надання публічних послуг [2, с. 385-390]; 4) публічне адміністрування визначається як державне управління, але із зазначенням певних особливостей, які властиві саме публічному адмініструванню [4].

Огляд наукових та енциклопедичних джерел безумовно свідчить про тісний зв'язок державного управління та публічного адміністрування, оскільки їх сутністю є управлінський вплив, здійсню-

ваний на суспільство. Однак, ці категорії визначають сутнісно різні типи діяльності.

У науковій літературі оглядово характеризуються такі відмінності. Так, І. П. Яковлев слушно зауважує, що різниця між «публічним» та «державним» міститься як в кількісній площині, так і якісній. Перша значною мірою очевидна для публічно-правової науки, виявляється вже на рівні етимологічних порівнянь та полягає у традиційному судженні про відносно більший обсяг публічного. Так, у вітчизняній адміністративістиці набула широкого застосування категорія «публічна служба». «Державне» є однією зі складових «публічного». Слід зазначити, що наведене підтверджує більший обсяг другого терміну, базуючи судження на вітчизняній правовій системі. Якісна відмінність публічного управління/адміністрування від державного полягає в кількох аспектах. По-перше, воно містить вказівку на основну ціннісно-цільову складову розпорядчих заходів: публічний інтерес. Проголошення Конституцією України людини, її життя і здоров'я, честі і гідності, недоторканості і безпеки найвищою соціальною цінністю (ч. 1 ст. 3) [5, ст. 3], поступовий відступ від державоцентриської моделі у відносинах між державою та громадянином, становлення людиноцентриського типу владно-суспільної взаємодії та концепції «сервісної» держави дозволяє стверджувати, що основною метою правозастосовчої діяльності є досягнення верховенства права, а управлінського впливу – гарантування загального блага громадянського суспільства, його стабільного розвитку, поєданого із забезпеченням і підтриманням ефективних інститутів саморегулювання. По-друге, у довідниковій літературі «публічний» (від лат. *publicus* – суспільний, народний) визначається як відкритий, гласний, тобто цей термін додатково констатує необхідність інформаційної взаємодії суб'єктів владних повноважень із суспільством, що стало однією із якісних ознак адміністрування [6].

Також вважаємо доцільним виокремити наступні критерії розмежування категорій «державне управління» та «публічне адміністрування»:

1. Суб'єкти здійснення. Державне управління та публічне адміністрування здійснюються специфічними, спеціально уповноваженими на це, суб'єктами. Однак, суб'єктами державного управління є, передовсім, органи державної виконавчої влади, а також інші суб'єкти в частині здійснення виконавчо-розпорядчої діяльності. Натомість, публічне адміністрування здійснюється як органами виконавчої влади, так і органами місцевого самоврядування, як ключовими суб'єктами. При цьому роль органів місцевого самоврядування в управлінських процесах протягом останніх років значно зросла та продовжує зростати. Фактично, децентралізація у сфері державного управління/публічного адміністрування, про яку йшлося у проектах 2012-2013 років, дістає реального втілення протягом останніх трьох-чотирьох років та є загальнодержавним завданням номер один на сьогоднішній день.

За суб'єктним складом управлінська діяльність все далі й далі виходить за межі державного управління. При цьому реалізація органами місцевого самоврядування таких повноважень, безумовно, має загальнодержавне значення та задовольняє публічні інтереси. В управлінські процеси включаються юридичні особи публічного права. Зокрема, відбувається створення комунальних підприємств та установ, діяльність яких пов'язана з охороною адміністративних будівель та національними комісіями тощо (приблизно з 2014 р.). Спостерігаємо залучення громадськості до управлінських процесів через конституювання правового статусу відповідних суб'єктів. Таким чином, склад суб'єктів, які беруть участь у процесах публічної управлінської діяльності, є ширшим за суб'єктів державного управління. Оновлена категорія – публічне адміністрування, дозволяє охопити такий суб'єктний склад.

2. Зміст. Змістом державного управління є повсякденне і безпосереднє керівництво (пряме управління, безпосереднє розпорядництво, імперативні приписи). Змістом публічного адміністрування виступає вироблення та реалізація політики, здійснення управлінського впливу шляхом: а) організації та забезпечення виконання обов'язкових правових актів на загальнодержавному та місцевому

рівні; б) надання публічних послуг; в) забезпечення зворотного зв'язку між приватними особами та суб'єктами публічного адміністрування.

Таким чином, державне управління у повній мірі охоплює лише один із складових публічного адміністрування.

Також до змісту публічного адміністрування належить забезпечення зворотного зв'язку між приватними особами та суб'єктами публічного адміністрування. Зворотній зв'язок забезпечувався й раніше, зокрема, у пострадянський період, у тому числі, шляхом звернень громадян. Однак, реалізація такого права майже не мала реального впливу на здійснення державного управління. На сьогоднішній день запровадження в Україні окремих елементів е-урядування (яких дедалі стає все більше і більше) є оновленням інструментарію форм публічного адміністрування. Дана форма дозволяє взаємодіяти суб'єктам публічного адміністрування один з одним, суб'єктам публічного адміністрування та приватним особам, а також суб'єктам публічного адміністрування та приватним особам із державними електронними реєстрами.

3. Сутність. Державне управління за характером здійснення є суто підзаконним, що означає як унормованість актами вищого рівня, так і спрямованість виключно на виконання нормативних актів. Публічне адміністрування носить системно організуючий характер, що забезпечує взаємодію держави та громадянського суспільства – здійснення управлінського впливу, у т.ч. надання послуг тощо. Еволюція державного управління у публічне адміністрування, до якого включається, у тому числі, вироблення та реалізація політики, здійснення управлінського впливу, неодмінно обумовлює зміни й об'єкта адміністрування.

4. Суттєві ознаки. Державне управління характеризується закритістю (максимальною обмеженістю інститутів впливу громадянського суспільства), в той час як публічне адміністрування відрізняє відкритість, посилення політичного впливу та вагома сервісна складова. Законодавство про доступ до публічної інформації гарантує можливість ознайомлення громадянського суспільства із проектами

актів, до будуть розглядатись, а також із прийнятими актами. Громадськість залучається до процедури прийняття рішень. Сучасні інформаційні технології гарантують швидкий обмін інформацією з приводу прийнятих рішень, можливості їх обговорення, у тому числі, з авторами, судового оскарження. Однак, така відкритість має наслідком можливість тиску, як політичного, так і суспільного. Всі ці процеси не є характерними для державного управління.

Таким чином, позиція автора цієї доповіді полягає в тому, що публічне адміністрування є тією категорією, тим феноменом, що замінює державне управління, є продуктом розвитку державного управління (про що окремо свідчить той цікавий факт, що донедавна поняття «public administration» на українську мову переводили саме як «державне управління», що не зовсім відповідало сутності публічного адміністрування, однак свідчило про тенденції розвитку вітчизняної науки та її тяжіння до європейського розуміння державного управління), є державним управлінням в його розвитку, тобто тим державним управлінням, до якого прагне Українське суспільство і держава. Навіть стрімкий розвиток інституту надання публічних послуг (і найчисельнішого їх виду – адміністративних) свідчить про таку ж тенденцію – до зміни поняття державне управління на публічне адміністрування. На думку автора, така зміна вже фактично відбулась, незважаючи на триваючі процеси реформування державного апарату та державної управлінської діяльності.

Література:

1. Авер'янов В. Б. Нова доктрина українського адміністративного права: концептуальні позиції / В. Б. Авер'янов // Право України. – 2006. – № 5. – С. 11–12.
2. Семенчук Т. Б. Сутність категорії «публічне адміністрування» та передумови її формування / Т. Б. Семенчук // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 42. – С. 385–390.
3. Kaboolian L. The new public management: Challenging the boundaries of the management vs. administration debate *Public Administration Review*. – 1998. – Iss. 58. – №. 3. – P. 189–193.
4. Публічне адміністрування в Україні : навчальний посібник / В.Б. Дзюндзюк, Н.М. Мельтюхова [та ін.]. – Х. : Магістр, 2011. – 306 с.
5. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.

6. Яковлев І. П. *Форми і методи публічного адміністрування у державній митній справі*: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.07 / Яковлев Іван Петрович. – Одеса, 2016. – 223 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.onua.edu.ua/bitstream/handle/11300/5318/Diss_Yakovlev.pdf?sequence=5&isAllowed=y. – Назва з екрана.

М. Ю. Віхляєв

д. ю. н., доцент,

заступник директора видавничого дому «Гельветика»

АДМІНІСТРАТИВНИЙ ПРИМУС У ДІЯЛЬНОСТІ ГРОМАДСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ НА ПРИКЛАДІ ГРОМАДСЬКИХ ФОРМУВАНЬ З ОХОРОНИ ГРОМАДСЬКОГО ПОРЯДКУ

Участь громадян в охороні громадського порядку є однією з головних умов дотримання режиму законності в державі. З цієї метою на законодавчому рівні регламентовано створення та діяльність громадських формувань з охорони громадського порядку та державного кордону. Вони є видом громадських об'єднань, яких наділено активною адміністративною правосуб'єктністю, вони мають можливість застосувати адміністративний примус. Під активною адміністративною правосуб'єктністю громадських об'єднань варто розуміти їхню можливість брати участь у правовідносинах, в яких вони взаємодіють з органами публічної адміністрації при відсутності адміністративно-правового регулюючого впливу на їхню діяльність. Виходячи з унікальності повноважень, якими діюче законодавство наділяє громадські формування, постає необхідність дослідження їхнього правового статусу, особливостей їхньої діяльності, а також застосування адміністративного примусу ними.

Як впливає з п. 2 Типового статуту громадського формування з охорони громадського порядку і державного кордону, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України 20.12.2000 № 1872 (далі – Типовий статут), громадське формування з охорони громадського порядку і державного кордону є громадським об'єднанням, яке створюється на добровільних засадах з метою сприяння органам

місцевого самоврядування, правоохоронним органам, Державній прикордонній службі України та органам виконавчої влади, а також посадовим особам у запобіганні та припиненні кримінальних і адміністративних правопорушень, захисті життя та здоров'я громадян, інтересів суспільства і держави від протиправних посягань, а також у рятуванні людей і майна під час стихійного лиха та інших надзвичайних ситуацій [1].

Згідно зі ст. 4 Закону України «Про участь громадян в охороні громадського порядку і державного кордону» від 22.06.2000 р. № 1835-III вони створюються на добровільних засадах за місцем роботи, навчання або проживання громадян у складі не менше ніж 10 осіб. Рішення про їх створення приймається на зборах (конференціях) громадян [2].

Відповідно до п. 4 Типового статуту громадське формування з охорони громадського порядку є юридичною особою, відповідно, набуває правосуб'єктності, в тому числі адміністративної, з моменту держаної реєстрації [1]. Рішення про створення, а також статут громадського формування, які подаються, повинні бути узгоджені з відповідним органом внутрішніх справ чи підрозділом Державної прикордонної служби України. Реєстраційний збір зазначеними формуваннями не сплачується [2].

З метою виконання завдання з безпосередньої охорони громадського порядку всі без винятку громадські формування відповідно до ст. ст. 10, 11 Закону України «Про участь громадян в охороні громадського порядку та державного кордону», п. п. 8, 9 Типового статуту наділені правом:

- вживати разом з працівниками органів внутрішніх справ заходів до припинення кримінальних і адміністративних правопорушень;
- спільного з працівниками органів внутрішніх справ, прикордонниками здійснювати патрулювання і виставлення постів;

- брати участі в забезпеченні охорони громадського порядку під час проведення масових заходів, погоджених з виконавчими органами місцевих рад;
- проводити разом з прикордонниками огляд на маршрутах можливого руху порушників державного кордону з метою встановлення причин та умов перебування невідомих осіб.
- брати участь у здійсненні заходів правоохоронних органів, спрямованих на боротьбу з окремими видами правопорушень [1; 2].

Відповідно до Типового статуту з метою виконання вказаних повноважень представники громадських формувань з охорони громадського порядку мають право застосовувати в установленому порядку заходи фізичного впливу, спеціальні засоби індивідуального захисту та самооборони, заряджені речовинами сльозоточивої та дратівної дії (використання холодної, вогнепальної, в т. ч. мисливської зброї, яка згідно з законодавством перебуває в особистому користуванні членів громадських формувань, під час виконання ними своїх обов'язків з охорони громадського порядку і державного кордону забороняється). Застосування фізичного впливу, спеціальних засобів індивідуального захисту та самооборони допускається виключно у випадках спільного з працівниками органів внутрішніх справ, прикордонниками виконання завдань з охорони громадського порядку за умови попередження осіб, до яких вони будуть застосовуватися (за винятком виключних випадків). У випадку їх використання члени громадського формування не можуть перевищувати міри, необхідної для припинення правопорушення, а також зобов'язані звести до мінімуму можливість заподіяння шкоди здоров'ю правопорушника та інших громадян. У разі заподіяння такої шкоди члени формування забезпечують надання допомоги потерпілим у найкоротший термін. Про поранення або смерть правопорушника, що сталися внаслідок застосування заходів фізичного впливу і спеціальних засобів, члени формування повинні негайно

сповістити відповідні органи внутрішніх справ і прокуратури, підрозділи Державної прикордонної служби України [2]. Окрім того, перелік випадків, у яких члени формувань мають право застосовувати спеціальні засоби самооборони чітко визначений вищевказаним законом та є вичерпним.

Громадські формування проводять свою діяльність під контролем органів внутрішніх справ, підрозділів Державної прикордонної служби України. Проте, не дивлячись на це, а також на те, що контроль за їх діяльністю покладається також на органи місцевого самоврядування, органи виконавчої влади, органи, що здійснюють реєстрацію громадських формувань, на сьогоднішній день гостро постає проблема створення формально діючих громадських формувань з охорони громадського порядку з метою придбання, зберігання та використання спеціальних засобів індивідуального захисту та самооборони. Вказана проблема актуалізує необхідність підвищення ефективності здійснення контролю за діяльністю подібних громадських формувань, у тому числі шляхом прийняття відповідних нормативно-правових актів.

Враховуючи, факт наділення громадських формувань з охорони громадського порядку делегованими повноваженнями, які надають їм право застосовувати адміністративний примус з метою забезпечення захисту саме публічних інтересів, їх варто вважати суб'єктами публічної адміністрації, діяльність яких є яскравим прикладом реалізації активної адміністративної правосуб'єктності громадських об'єднань.

Література:

1. Про затвердження Типового статуту громадського формування з охорони громадського порядку і державного кордону, описів зразків бланка посвідчення і нарукавної пов'язки члена такого формування : Постанова КМУ від 20.12.2000 р. № 1872 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1872-2000-%D0%BF>. – Назва з екрана.
2. Про участь громадян в охороні громадського порядку і державного кордону : Закон України від 22.06.2000 р. № 1835-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 40. – Ст.338.

Т. О. Коломоєць

*д. ю. н., професор, член-кореспондент НАПрН України,
Заслужений юрист України, декан юридичного факультету
Запорізького національного університету*

ПОДАРУНОК ДЛЯ ПУБЛІЧНОГО СЛУЖБОВЦЯ – ЦЕ ПРОЯВ ПОВАГИ ТА ВДЯЧНОСТІ ДО НЬОГО ЧИ ВСЕ Ж ТАКИ ЗАГРОЗА ПУБЛІЧНІЙ СЛУЖБИ В ЦІЛОМУ?

Пошук оптимальної моделі правового регулювання відносин публічної служби безпосередньо пов'язаний із переглядом й тих положень, які визначають засади «подарункової політики» у зазначеній сфері відносин. Від того, наскільки визначеним є правила поведінки публічних службовців щодо одержання подарунків, залежить наявність або ж відсутність загроз використання ресурсу подарунку як засобу впливу, і, перш за все, неправомірного, на ефективність, безсторонність, професіоналізм публічної служби в цілому. Аналіз правозастосовчої практики свідчить про те, що непоодинокими є випадки використання подарунку як завуальованого впливу на діяльність публічного службовця з метою досягнення конкретної мети, або ж використання подарунку самим публічним службовцем як засобу неправомірного збагачення. У масштабах відносин всієї публічної служби такий стан справ може свідчити про існування реальної загрози ефективності її існування. Це вимагає аналізу ресурсу подарунку у публічній службі й визначення новітніх пріоритетів правового регулювання т. з. «подарункових відносин у публічній службі», які відповідали реальним вимогам сьогодення.

Проблематика «подарункових відносин у публічній службі» у тій чи іншій мірі привертала увагу вчених-юристів як в аспекті вітчизняного, так і зарубіжного досвіду. Про це свідчать наукові роботи представників вітчизняної та зарубіжної правової науки [1]. Тим не менш, стан правового регулювання відповідних відносин узагальнення правозастосовчої практики свідчать, на жаль, про суперечливість, фрагментарність, розпорошеність у різних нормативно-правових актах правових засад відповідних відносин, що зумов-

лює недостатню ефективність регулюючого впливу щодо останніх, а відповідно й загальний стан справ у зазначеній сфері відносин в цілому.

Узагальнення наявних тематичних наукових напрацювань, аналізу положень законодавства та практики його застосування дозволяє виокремити кілька пріоритетних напрямків сучасної вітчизняної нормотворчої діяльності, реалізація яких усунула б передумови для використання ресурсу подарунку як завуальованого неправомірного впливу на публічну службу.

По-перш, чи потрібною взагалі є правова регламентація «подарункових відносин у публічній службі»? Так, оскільки ці відносини історично пов'язані із правилами підтримки гостинності, взаємоповаги, обміном сувенірами, «дарообміном» тощо. Тим більше, коли мова йде про відносини представництва держави, органу місцевого самоврядування та ін. Якщо ці відносини підлягають регламентації, виникає наступне питання – яким саме нормативно-правовим актом мають регламентуватися їх засади? Чи це має бути єдиний законодавчий акт про публічну службу, чи інший законодавчий акт антикорупційного спрямування (про запобігання конфлікту інтересів, як наприклад, у Канаді, Грузії, чи про запобігання корупції в цілому, як, наприклад, в Україні), чи це має бути підзаконний акт (як, наприклад, у США)? Вирішення цього питання має узгоджуватися із наявними результатами нормотворчої діяльності у зазначеній сфері, із пріоритетами національної нормотворчості та правозастосування. Щодо України цілком виваженим рішенням в сучасних умовах є використання в якості базового акту наявного Закону України «Про запобігання корупції», а також положень деліктного законодавства у частині визначення засад відповідальності за порушення «подарункових правил». Щоправда, наявні положення мають підлягати змістовному удосконаленню, із урахуванням реалій сучасного періоду, узагальнень правозастосовчої практики.

По-друге, якою має бути модель «подарункових відносин у публічній службі»? Забороною (як, наприклад у Китаї) чи обмежувальною (як, наприклад у більшості країн світу, щоправда із різними

критеріями визначення таких меж)? Цілком можна було б зберегти ту модель, яка на сьогоднішній день закріплена у вітчизняному законодавстві, а саме: загальна заборона по відношенню до подарунків, безпосередньо пов'язаних із службовою діяльністю, та обмеження щодо інших подарунків, окрім загальнодозволених та подарунків від близьких осіб. Щоправда, у частині визначення критеріїв обмежень слід досягти максимальної визначеності нормативних положень, усунувши тим самим різноваріативність правозастосування. Допомогти у вирішенні цього питання має урахування позитивного зарубіжного нормотворчого досвіду та результати узагальнення відповідної правозастосовчої практики.

По-третє, що саме має законодавець змінити у змістовному наповненні вітчизняного законодавства, яке регулює «подарункові відносини у публічній службі»? Перш за все, остаточно визначитися із формулюванням визначення «подарунок» (ст. 1 Закону України «Про запобігання корупції»), із акцентом на всі ознаки подарунку, відмежувавши його від суміжних понять. Окрім того, доповнення ст. 23 цього ж Закону у частині закріплення всього розмаїття подарунків, в т.ч. й «опосередкованих», усунувши підстави для зловживань у публічній службі, пов'язаних із завуальованим використанням подарунку. Узгодження потребують й підстави легалізації існуючих на практиці «відносин надання (одержання) подарунків, пов'язаних із особливими подіями у житті публічного службовця». Такі відносини існують, практика реагування на виявлення таких відносин є різною. Урахування зарубіжного досвіду вирішення цього питання, наявних результатів вітчизняної (в т.ч. підзаконної) нормотворчості й вимог практики застосування законодавства дозволяє запропонувати легалізацію таких відносин, із детальним визначенням переліку таких подій у житті публічного службовця та обов'язком декларування останнім таких подарунків. Окрім того потребує уточнення критерій визначення вартості подарунку, який може публічний службовець прийняти у разі безпосереднього зв'язку такого подарунку із його професійної діяльністю, у напрямку його уніфікації щодо всіх випадків одержання подарунку, усунен-

ня прив'язки до оціночного поняття «загальноновизнані явлення про гостинність» (ст.23 вищезазначеного Закону). Узгодження із реаліями життя потребують і визначенні правила поведінки публічних службовців із подарунками (ст. 24 вищезазначеного Закону) у частині алгоритму обов'язкових дій, випадків одержання (в т.ч. й безконтактних) подарунків (безпосередньо від особи, виявлення у службовому кабінеті, за місцем перебування, по пошті тощо). Це сприятиме усуненню передумов для завуальованого впливу через подарунок на професійну діяльність публічного службовця та його незаконного збагачення, з використанням подарунків. Узгодження потребує антикорупційне та податкове законодавство у частині декларування подарунків як самим публічним службовцем, так і його близькими особами (визначення останніх має бути закріплене й в антикорупційному, й у податковому законодавстві та узгоджуватися за своїм змістом). Запозичення зарубіжного досвіду вирішення відповідного питання, який позитивно себе зарекомендував протягом тривалого часу за рахунок усунення загроз «чистоті» публічної служби з боку «подарункових відносин», сприятиме усуненню таких загроз і в Україні. Обов'язок публічного службовця щодо декларування подарунків має поширюватися на всі види подарунків, в т.ч. й від близьких осіб, щоб забезпечити «прозорість» джерельної бази походження «подарункових відносин». І, нарешті, удосконалення потребують положення чинного вітчизняного деліктного законодавства у частині встановлення відповідності виду і розміру реакції держави на порушення публічним службовцем положень «подарункового законодавства», із поєднанням його спрямованості на попередження виховання і покарання порушення, в т.ч. й щодо його подальшого зв'язку із публічною службою. При цьому слід підкреслити, що жодних пільгових режимів щодо окремих видів публічних службовців не повинно бути (ні щодо урахування посади, приналежності до певної інституції тощо). Уніфікація правових засад «подарункових відносин у публічній службі» сприятиме визначеності відносин публічної служби в цілому й використанню ресурсу подарунку лише як прояву символічної вдячності, поваги до публічного службовця

за його сумлінну, професійну, правомірну службу для задоволення публічних інтересів.

Література:

1. Коломоєць Т. О., Лютіков П. С. Обмеження щодо одержання подарунків як засіб запобігання правопорушенням, пов'язаним із корупцією: правовий аспект / Т. О. Коломоєць, П. С. Лютіков // Підприємництво, господарство і право. – 2017. – №12. – С. 164-168.
2. Коломоєць Т. О. Подарунок для публічного службовця: чи потрібна детальна правова регламентація / Т. О. Коломоєць // Юридичний науковий електронний журнал. – 2018. – №2. – С. 119-122.
3. Kolomoets T., Verlos N., Pyrozhkova Y. A Gift for a Public servant – a manifestation of respect, reward or means of unlawful influence / T. Kolomoets, N. Verlos, Y. Pyrozhkova // Baltic Journal of Economic Studies. – 2018. – Vol. 4. – № 1. – P. 227-234.

І. Є. Криницький

*д. ю. н., професор, старший науковий співробітник,
доцент кафедри кримінального та адміністративного права і процесу
Полтавського юридичного інституту
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого*

ЗАКОНОДАВЧЕ ВИЗНАЧЕННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ: РЕТРОСПЕКТИВА ТА ПЕРСПЕКТИВА

Термін «система оподаткування» дістався вітчизняному законодавству у «спадок» від радянської доби, адже Закон «Про систему оподаткування» (в якому, зокрема, містилося визначення окресленої категорії) був прийнятий Верховною Радою УРСР ще 25 червня 1991 р. [1]. Так, у ч.4 ст.2 наведеного Закону зазначалося, що сукупність податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та до державних цільових фондів, що справляються у встановленому законами України порядку, становить систему оподаткування. І цей припис, до речі, на думку законотворця був наскільки вдалий, що зміни до нього за весь час чинності Закону не вносилися. У подальшому окреслений термін широко використовувався як на рівні Основного закону нашої держави (напр., ст.92 Конституції України [2]) та кодексів (напр., ст. 212 Кримінальний кодексу України [3]), так і на рівні підзаконних нормативно-правових актів, залишався

«пануючим» у цій сфері майже 20 років. Про особливу важливість закріплення саме на законодавчому рівні зазначеної категорії та пов'язаних з нею питань свідчить і конституційною вказівка (п. 1 ч. 2 ст. 92): «виключно законами України встановлюються ... система оподаткування».

Водночас, слід зауважити, що з прийняттям у 2010 р. Податкового кодексу України Закон України «Про систему оподаткування» втратив чинність і на цей час в Україні відсутнє законодавче визначення системи оподаткування. Такий стан речей провокує виникнення колізій у правозастосуванні, сприяє підвищенню конфліктності податково-правового регулювання, призводить до довільного тлумачення окресленого терміну як правозастосовниками, так і науковцями, зрештою не дозволяє забезпечити належний захист прав і законних інтересів осіб – учасників податкових правовідносин. Деталізуємо окремі аспекти існуючої проблеми.

Аналіз легального визначення системи оподаткування (яке до того ж втратило чинність з 1 січня 2011 р.) дає підстави стверджувати, що воно було тотожне сучасній законодавчій дефініції податкової системи. Так, п.6.3 ст.6 Податкового кодексу України закріплює, що сукупність загальнодержавних та місцевих податків і зборів, що справляються в установленому цим Кодексом порядку, становить податкову систему України [4]. Інша справа, що наведене законодавче формулювання системи оподаткування, той зміст, який законодавець вкладав в окреслений термін не відповідають, на наш погляд, його правовій природі. Вважаємо, що система оподаткування і податкова система (за всієї їх родинності та пов'язаності) є різними правовими категоріями. Цей момент розуміють і деякі сучасні науковці, наприклад, О.Барін констатує, що система оподаткування є певним механізмом справляння податків і зборів, а не лише сукупністю загальнодержавних і місцевих податків, зборів, що стягуються в установленому порядку [5, с.8]. Хоча, в науковій літературі викладений та відстоюється й інший підхід. Він знаходить сприйняття як в економічній, так і в юридичній науці, і базується на «широкому» розумінні податкової системи. Серед його

прихильників можна навести О.Замасло. Вона пропонує тлумачити податкову систему як систему з багаторівневою структурою, яка регламентується нормами фінансового права і складається з податків та зборів, які справляються у визначеному чинним законодавством порядку, платників податків і уповноважених державних органів, які здійснюють діяльність щодо забезпечення повного та своєчасного надходження обов'язкових платежів до бюджетів різних рівнів, що дає можливість розглядати її як систему взаємопов'язаних структурних і функціональних елементів [6, с.34]. В свою чергу, Я.Самусевич визначає податкову систему як сукупність законодавчо регламентованих економічних відносин між державою, фізичними та юридичними особами з приводу встановлення, стягнення та розподілу податків, зборів та платежів податкового характеру для забезпечення виконання соціально-економічних функцій держави. Такий підхід на її думку дозволяє врахувати як суб'єктів, об'єкти та інструменти податкової системи, так і механізм та мету її функціонування [7, с.17]. Схожої позиції дотримуються і окремі правники. Так, Л.Товкун стверджує: «Щоб дати більш повне визначення податкової системи необхідно характеризувати її не тільки як систему податків та зборів (бо це є основним її елементом), але включити до неї принципи побудови податкової системи, порядок встановлення, введення, зміни, скасування податків та зборів, права та обов'язки платників податків, організацію звітності та податкового контролю» [8, с.67]. На погляд О.Радишевської, податкова система – це сукупність встановлених податковим законом податків і зборів (обов'язкових платежів), що базується на єдиних принципах, а також законодавчо закріплений податковий процес, що діє в межах визначеної території та часу з метою наповнення державних фондів коштів. При цьому вона ототожнює систему оподаткування з податковою системою [9, с.9]. Схожу позицію займає М.Дамірчиев. Він вважає, що система оподаткування є певним механізмом справляння податків і зборів, а не лише сукупністю загальнодержавних і місцевих податків, зборів, що стягуються у встановленому порядку [10, с.8].

На нашу думку, для подолання плутанини у питанні співвідношення податкової системи і системи оподаткування варто виходити з тієї обставини, що розмежування між ними проходить по лінії «податок – оподаткування», відповідно, «сукупність податків – податкова діяльність». Обидві зазначені категорії є надзвичайного вагомими у податково-правовому регулюванні і доцільно рухатися паралельними курсами, закріпити в Податковому кодексі України і дефініцію податкової системи, і дефініцію системи оподаткування. Таке рішення тільки додасть визначеності законодавчій регламентації, сприятиме ефективності податково-правового регулювання.

Окремі елементи подібного розуміння демонструє і вітчизняний законодавець. Так, по-перше, у ст.92 Конституції України поряд з системою оподаткування в одному «блоці» міститься вказівка і на податки і збори [2]. Тобто, на рівні Основного закону нашої держави визначено, що ці категорії не є тотожними; по-друге, у п.291.2 ст.292 Податкового кодексу України спрощена система оподаткування, обліку та звітності розглядається як особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, встановлених п. 297.1 ст. 297 цього Кодексу, на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених цією главою, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності [4]. Знову ж таки, по аналогії з наведеним (через призму категорії «механізм») можна стверджувати, що система оподаткування є ширшою за податкову систему (як сукупності податкових платежів).

Задля усунення наведених проблемних моментів передусім пропонуємо ввести до Податкового кодексу України окрему спеціалізовану статтю (наприклад, ст.6¹), яку присвятити визначенню такої системоутворюючої економіко-правової категорії як система оподаткування. При цьому, вважаємо, що при формулюванні окресленої законодавчої дефініції важливо виходити з тієї обставини, що податкова система є складовою (матеріальною складовою) системи оподаткування.

Література:

1. Про систему оподаткування: Закон України від 25.06.1991 р. № 1252-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №39. – Ст.510.
2. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №30. – Ст.141.
3. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341-III // Відомості Верховної Ради України. 2001. – №25-26. – Ст.131.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. 2011. – №13-14, №15-16, №17. – Ст.112.
5. Барін О. Р. Правові основи податкової системи України: сучасний стан, основні елементи, принципи: автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / О. Р. Барін. – О., 2018. – 22 с.
6. Замасло О. Т. Податкова система України в умовах євроінтеграції: дис. ... докт. екон. наук : 08.00.08 [Текст] / О. Т. Замасло. – Л., 2018. – 506 с.
7. Самусевич Я. В. Реформування податкової системи України в умовах податкової конкуренції: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 [Текст] / Я. В. Самусевич. – С., 2015. – 259 с.
8. Товкун Л. Податкова система України: поняття та перспективи розвитку / Л. Товкун // Історико-правовий часопис. – 2015. – №1. – С.66 – 69.
9. Радишевська О. Р. Податкові системи України та Польщі: порівняльно-правовий аналіз: автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / О. Р. Радишевська. – І., 2010. – 20 с.
10. Дамірчиев М. І. Порівняльно-правовий аналіз системи оподаткування України та Республіки Азербайджан: автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / М.І Дамірчиев. – Х., 2010. – 20 с.

О. І. Миколенко

д. ю. н., професор, завідувач кафедри адміністративного та господарського права Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

ПУБЛІЧНЕ АДМІНІСТРУВАННЯ У СУЧАСНОМУ АДМІНІСТРАТИВНОМУ ПРАВІ УКРАЇНИ

«Публічне адміністрування» є новим поняттям в категоріальному апараті адміністративного права України. На жаль, більшість науковців, так і не зрозумівши зміст цього поняття, почали його використовувати при характеристиці будь-якої організаційної діяльності органів державної влади і органів місцевого самоврядування. Навіть Верховна Рада України розглядається в деяких дисертаціях, як суб'єкт публічного адміністрування [1].

З таким підходом не можемо погодитись, адже головна мета існування категоріального апарату науки полягає, по-перше, в систематизації знань, які отримуються під час науково-дослідної роботи, і, по-друге, в системності знань, які є базою для подальших науково-дослідних робіт та формування навчальних курсів з відповідних дисциплін. Якщо не дотримуватися базових вимог використання термінології під час дослідження правових явищ, то в результаті можна отримати хибні, спотворені та такі, що не відповідають дійсності, висновки.

Категоріальний апарат адміністративного права слід вдосконалювати, адже змінилися умови, в яких функціонують органи державної виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, а також змінилася роль адміністративного права в системі права України – воно вже не обслуговує державне управління, а спрямоване на правовому регламентацію відносин, які виникають між пересічними громадянами та органами державної виконавчої влади і органами місцевого самоврядування. З появою терміну «публічне адміністрування» пов'язувались еволюційні зміни як в адміністративно-правовому регулюванні, так і в змісті адміністративних правовідносин. Слід констатувати, що як такої еволюції категоріального апарату адміністративного права не відбулося. Поняття «державне управління» та «публічне адміністрування» використовуються в юридичній літературі хаотично, що негативно позначається на дослідженнях адміністративно-правових явищ. До того ж категоріальний апарат адміністративного права сьогодні остаточно втратив зв'язок з категоріальним апаратом інших наукових напрямів, які пов'язані з дослідженням окремих аспектів управління як соціального явища, – менеджмент, теорія державного управління і ін. Є також намагання напрацювати свій (незалежний від інших наук) понятійний апарат щодо форм прояву діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

У зв'язку з цим, хочемо запропонувати своє бачення змісту поняття «публічне адміністрування» в категоріальному апараті адмі-

ністративного права та критеріїв його співвідношення з поняттям «державне управління».

Погоджуємося з тим, що кожна гілка влади має свою форму зовнішнього прояву. Основна зовнішня форма діяльності парламенту це законотворчість (вид правотворчості). Правотворчістю наділені також Президент України, органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування та інші суб'єкти, передбачені чинним законодавством, для яких правотворчість не є основною формою їх діяльності.

Основна зовнішня форма діяльності судів в Україні це здійснення правосуддя (вид юрисдикційної діяльності). Правосуддя в Україні здійснюють виключно суди. Делегування ж функцій судів, а також привласнення цих функцій іншими органами чи посадовими особами не допускаються (ст. 24 Конституції України). Разом з тим, юрисдикційну діяльність можуть здійснювати органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, але вона не є основною формою їх діяльності.

Основна зовнішня форма діяльності більшості органів державної влади, які не відносяться до гілок законодавчої, судової і виконавчої влади, є контрольно-наглядова (прокуратура і ін.) чи правоохоронна діяльність (СБУ, НАБУ і ін.). Таку діяльність можуть здійснювати також органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, але вона не є основною формою їх діяльності.

Основна зовнішня форма діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування це публічне адміністрування. Публічне адміністрування – це зовнішньо-організуюча діяльність органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, крім правотворчої, юрисдикційної, контрольно-наглядової та правоохоронної діяльності. Така діяльність, в основному, здійснюється в публічно-сервісній сфері та полягає в ліцензуванні, реєстрації, сертифікації, тощо.

Всі перелічені вище органи (органи законодавчої, виконавчої і судової гілок влади, органи, які не відносяться до законодавчої, виконавчої і судової гілок влади, органи місцевого самоврядування)

здійснюють внутрішньо-організаційну управлінську діяльність, яка і є сферою реалізації державного управління.

Саме в такому значенні поняття «державне управління» та «публічне адміністрування», на нашу думку, матимуть методологічне значення при дослідженні адміністративно-правових явищ [2].

Література:

1. Вітко А. Л. Публічне адміністрування у сфері забезпечення енергетичної безпеки: дис. ...канд. юрид. наук: 12.00.07 [Текст] / А. Л. Вітко; Харківський національний університет внутрішніх справ. – Х., 2018. – 207 с.
2. Миколенко О. І. Поняття «державне управління» і «публічне адміністрування» в категоріальному апараті адміністративного права / О. І. Миколенко // Правова держава. – 2018. – № 30. – С. 101-107.

Р. Ю. Півкопа

*студентка II курсу магістратури економіко-правового факультету
Одеського національного університету імені І.І.Мечникова,
спеціальність «Право»*

*Науковий керівник: к. ю. н., доцент, доцент кафедри адміністративного
та господарського права Одеського національного університету
імені І.І.Мечникова А. В. Смітюх*

ПРАВО НА УЧАСТЬ В УПРАВЛІННІ ТОВАРИСТВОМ У КОНТЕКСТІ ПОДІЛУ ПРАВ НА АБСОЛЮТНІ ТА ВІДНОСНІ

Право на участь в управлінні справами товариства є одним із найважливіших елементів суб'єктивних корпоративних прав його учасників, що належить до особистих немайнових прав [1].

Однак, серед науковців досі не існує єдиного підходу при визначенні абсолютної чи відносної правової природи даного права. Розглянути право на участь в управлінні справами товариства в контексті поділу прав на абсолютні та відносні і поставлено за мету в даних тезах.

Так, В. Г. Жорнокуй відмічаючи факт існування немайнових прав, що не мають особистого характеру, відносить право участі в управлінні господарським товариством до категорії відносних. Автор пояснює це тим, що коло суб'єктів, які володіють ним є чітко визначеним, так само, як і коло прав, що йому кореспондують. При

цьому уповноваженій особі відповідає обов'язок товариства не порушувати право на управління і своєчасно інформувати про можливість здійснення шляхом активних дій [2, с. 219].

Такої ж позиції притримується і Є. О. Суханов, характеризує права акціонерів, як відносні, так як вони завжди вимагають активних дій від товариства, тобто здійснюються у формі реалізації правомочностей вимоги, правомочностей на чужі дії [3, с. 41].

Протилежною є думка В. Лапача, який розглядає право на участь в управлінні як право абсолютного типу, яке за наявності встановлених законом умов повинно реалізуватися учасником, як управненою особою, якій ніхто не може без законних підстав чинити перешкоди у здійсненні цього права [4, с. 4].

Р. С. Фатхутдінов вважає, що право на управління виражає юридичну владу учасника над товариством. Так, право голосу здійснюється учасником самостійно, своїми власними діями. Цінність цієї правомочності полягає не в примушенні когось до певних дій (бездіяльності) як в зобов'язанні, а в тому, щоб надати уповноваженій особі можливість самостійно і безперешкодно реалізувати своє право, що характерно для абсолютних прав.

Оскільки кінцева мета права на управління полягає в безперешкодній реалізації учасником наданої йому влади своїми власними діями, на всякого і кожного покладається обов'язок утримуватися від вторгнення в сферу вільного розсуду учасника. Заборона порушувати право на управління таким чином аресована усім особам, що характеризує дане право як абсолютне [5, с. 30].

Однак, не слід забувати про те, що право на управління справами товариства може бути об'єктивно обмежено або навіть відсутнє. Так, вкладники командитного товариства не мають права брати участь в управлінні справами такого товариства, а власники привілейованих акцій мають право голосу лише у випадках, передбачених законом та статутом акціонерного товариства [7, ст. 81, 7, ст. 26].

При цьому Р. С. Фатхутдінов відмічає у відносинах з управління справами товариства і відносно-правові елементи. По-перше, правові наслідки дій учасника по управлінню справами товариства,

дійсно, покладаються на саме товариство, що свідчить про особливий статус товариства в порівнянні з усіма третіми особами. По-друге без певного сприяння з боку товариства учасник просто не зможе реалізувати своє право. Якщо, наприклад, власник речі реалізує свої правомочності самостійно, без будь-якої допомоги з боку інших осіб, то учасник товариства для повноцінного здійснення права управління змушений звертатися за сприянням до товариства. Так, праву на участь в управлінні відповідають обов'язки товариства сповістити учасника про проведення загальних зборів учасників, скласти список учасників, які мають право на участь у загальних зборах учасників, включити до порядку денного додаткові питання за пропозицією учасників, забезпечити проведення загальних зборів учасників.

У деяких випадках учасники товариства можуть самостійно, без сприяння товариства організувати проведення загальних зборів учасників. У таких випадках абсолютний характер правомочності на управління проявляється в найбільш вираженій формі, так як учасникам як уповноваженим суб'єктам протистоять всі треті особи, а також саме товариство, з обов'язком не втручатися в сферу вільного розсуду учасників [5, с. 33-34].

На підставі викладеного вважаємо, що право на управління справами товариства доцільно розглядати в контексті поєднання двох складових – абсолютної та відносної, відповідно, правова природа цього права є подвійною, абсолютно-відотною. Відтак, чи буде превалювати відносний або абсолютний характер при здійсненні даного права, напряму залежить від розміру частки в статутному капіталі товариства, якою володіє учасник.

Література:

1. Калаур І. Р. Право на участь в управлінні товариством / І. Р. Калаур [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://194.44.152.155/elib/local/1824.pdf>. – Назва з екрана.
2. Жорнокуй В. Г. Правова природа права участі в управлінні господарським товариством / В. Г. Жорнокуй // Право і безпека. – 2011. – № 5(42). – С. 216– 220.
3. Суханов Е. А. Гражданское право: учебник для вузов : в 4 т. Т. 1 Общая часть / Е. А. Суханов. – М.: Волтерс Клувер, 2007. – 720 с.

4. Лапач В. Доля в уставном капитале как имущество / В. Лапач // ЭЖ – Юрист. – 2005. – № 28. – С. 4–11.
5. Фатхутдинов Р. С. Уступка доли в уставном капитале ООО : теория и практика : монография / Р. С. Фатхутдинов. – М. : Волтерс Клувер, 2009. – 184 с.
6. Про господарські товариства [Електронний ресурс] : Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1576-12/page>. – Назва з екрана.
7. Про акціонерні товариства [Електронний ресурс] : Закон України від 17.09.2008 № 514-VI. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17>. – Назва з екрана.

А. В. Смітюх

к. ю. н., доцент, доцент кафедри адміністративного та господарського права, заступник декана економіко-правового факультету Одеського національного університету імені І.І.Мечникова

ЩОДО ПОНЯТТЯ МАЙНОВОЇ КОРПОРАТИВНОЇ КВОТИ

Участь у корпоративному підприємстві як комплекс корпоративних правовідносин, що має ознаки правового зв'язку, триває у часі, і, за певних обставин, припиняється. У контексті поділу форм інвестування на безпосереднє, договірне та корпоративне, яке у свою чергу передбачає або внесення певних цінностей до корпоративного капіталу (прямі, креативні чи утворювальні інвестиції) або ж наступне придбання сформованих корпоративних часток у їх власників (набувальні чи аквізайні інвестиції), участь у корпоративному підприємстві виявляється етапом інвестування, окремої інвестиційної операції. Слід зауважити, що п.170.2. Податкового кодексу України розглядає внесення платником податку коштів або майна до статутного капіталу юридичної особи – резидента в обмін на емітовані ним корпоративні права як придбання інвестиційного активу.

Оскільки участь у товаристві виникає у зв'язку з внесенням певного вкладу, тобто інвестиції, з інвестиційної точки зору припинення участі пов'язане з поверненням інвестиції, а якщо інвестор є іноземцем – то з її репатріацією. Отже, іншим етапом операції з корпоративного інвестування є вихід з інвестування, тобто дивес-

тування, дивестиція, тобто акт вилучення капіталу [1, с.69] протилежний інвестуванню [2].

Ч.2 ст.18 Закону України «Про інвестиційну діяльність» визначає гарантії прав суб'єктів інвестиційної діяльності і встановлює, серед іншого, що ніхто не має права обмежувати права інвесторів у виборі об'єктів інвестування, за винятком передбачених Законом випадків, відповідно до ст.21 того самого Закону інвестиційна діяльність може припинятися, у першу чергу, за рішенням інвестора. Отже, майновий інтерес учасника щодо здійснення дивестиції визнається законним. При інвестуванні, що здійснюється у корпоративній формі можливість реалізації цього інтересу забезпечується перш за все оборотоздатністю корпоративної частки, яка є з одного боку субститутом вкладу, тобто інвестиції, а з іншого – транзитивним знаком корпоративних прав учасника щодо корпоративного підприємства: оскільки корпоративна частка є об'єктом права власності, її може бути відчужено на підставі відплатного договору, зокрема – договору купівлі продажу і її продавець отримавши ціну продажу частки від покупця вилучить таким чином свою інвестицію, вкладену раніше у корпоративну підприємство, здійснивши, фактично, акт дивестування. Отже, учасник може припинити участь у корпоративному підприємстві через продаж належної йому частки, утім, це вимагає наявності особи, зацікавленої у набутті такої частки. Набувачем частки може виявитися не лише третя особа, але також інші учасники корпоративного підприємства, і, навіть, корпоративне підприємство як таке, водночас, слід відмежовувати ситуацію, коли такий інший учасник або корпоративне підприємство купують частку на підставі втіленої у договір домовленості з власником частки – учасником корпоративного підприємства від ситуації, коли майновий інтерес учасника щодо отримання дивестиції забезпечується майновим корпоративним правом, якому кореспондує корпоративний обов'язок іншого учасника або корпоративного підприємства і яке за настання певних передбачених законом обставин перетворюється на зобов'язальне право вимоги, а договір, якщо він взагалі укладається, виявляється лише інструментом ре-

лізації прав і виконання обов'язків, які існують до укладення такого договору і засновуються безпосередньо на нормах корпоративного права.

Інвестицією у корпоративному інвестуванні є корпоративний вклад, отже, постає питання про те, яким терміном слід позначати протилежну інвестиції корпоративну дивестицію, тобто «анті-вклад».

Відповідний легальний термін відсутній, утім, досить поширеним у доктрині є термін «ліквідаційна квота», який використовується для позначення частини вартості майна корпоративного підприємства, що залишилося після розрахунків з кредиторами [3, с.171; 4, с.102-103; 5, с.11; 6, с.491-492; 7, с.82]. Квота – це частка, частина, норма чого-небудь допустимого, [8, с.138], фактично – належна частка, отже це з одного боку синонім терміну частка, з іншого, використання терміну «квота» дозволяє запобігти плутанині, яка може виникнути, зокрема при вживанні терміну «частка у майні», що є, з одного боку, подібним до термінів «частка у статутному (складеному) капіталі», «корпоративна частка», з іншого – застосовується коли йдеться про відносини часткової власності.

Водночас, як вже зазначалося вище, припинення участі у корпоративному підприємстві може відбуватися і без припинення корпоративного підприємства як інвестиційного проекту, з іншого боку – будь-яке припинення участі у корпоративному підприємстві з *корпоративно-правових підстав* має наслідком отримання учасником, участь якого припиняється певної *майнової квоти* від іншого суб'єкта корпоративних правовідносин, яким виявляється або корпоративне підприємство, або в окремих випадках – його мажоритарний учасник, яка може іменуватися у законодавстві вартістю частини майна товариства, пропорційної частці цього учасника у складеному капіталі товариства, якщо інше не встановлено засновницьким договором (ст.130 ЦК України), частиною вартості майна товариства, пропорційною розміру частки учасника у статутному капіталі (ч.2 ст.148 ЦК України, ч.1 ст.54 Закону України «Про господарські товариства»), вартістю частки (ст.24 Закону України «Про

товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю»), ціною придбання акцій (ч.3 ст.65, ч.3 ст.65-1, ч.4 ст.65-3 Закону України «Про акціонерні товариства»), ціною ціною обов'язкового продажу акцій (ч.5 ст.65-2 Закону України «Про акціонерні товариства») ціною викупу акцій (ч.1 ст.69 Закону України «Про акціонерні товариства»).

Саме наявність широкого корпоративно-правового контексту, який не обмежується ситуацією ліквідації корпоративного підприємства визначає доцільність використання узагальнюючого терміну *«майнова корпоративна квота»*.

Кожний учасник корпоративного підприємства має право на майнову корпоративну квоту, але як і будь-яке інше майнове корпоративне право, воно є умовним у тому, що стосується можливості його реалізації і вимагає настання певного фактичного складу, за наявності якого воно трансформується у зобов'язальне право вимоги, адресоване певному суб'єкту корпоративних правовідносин.

Аналіз корпоративного законодавства дозволяє стверджувати, що існує декілька таких фактичних складів, причому слід підкреслити, що і корпоративне право учасника і похідне від нього зобов'язальне право вимоги у певних випадках може бути адресоване не лише корпоративному підприємству, але також іншим учасникам корпоративного підприємства, які відповідають визначеним законом вимогам і на яких покладається тягар задоволення майнового інтересу учасника щодо отримання майнової корпоративної частки.

Оскільки право на майнову корпоративну квоту забезпечує інвестиційний майновий інтерес учасника, це право слід розглядати у контексті системи «учасник – інші учасники – корпоративне підприємство», розуміючи корпоративне підприємство з одного боку як суб'єкт господарювання, а з іншого – як триваючий інвестиційний проект усіх учасників, інтереси яких можуть не співпадати. При цьому слід відзначити, що п.170.2. Податкового кодексу України для цілей оподаткування прирівнює ліквідацію підприємства до виходу особи з числа учасників, з огляду на наслідки цього для учасника як платника податків.

Враховуючи викладене вище, зазначені вище фактичні склади можна об'єднати наступним чином:

- припинення участі у корпоративному підприємстві внаслідок припинення самого корпоративного підприємства без правонаступника, тобто його ліквідація, коли має місце повне закриття інвестиційного проекту і усі учасники отримують майнові корпоративні квоти, а корпоративні частки безумовно погашаються;

- припинення участі у корпоративному підприємстві без припинення самого корпоративного підприємства, коли майнову корпоративну квоту отримує лише учасник, який вибуває з корпоративного підприємства, що продовжує існувати як інвестиційний проект далі без такого учасника, при цьому у корпоративних підприємствах у яких корпоративні частки не оформлені як цінні папери (тобто у всіх корпоративних підприємствах, крім АТ) корпоративна частка учасника, який вибуває погашається. Ця група фактичних складів, у свою чергу, розпадається на дві підгрупи:

- вихід учасника з корпоративного підприємства, що відбувається за волевиявленням учасника і включає, серед іншого, придбання акцій акціонерним товариством або мажоритарним акціонером (т.зв. «право на незгоду», або sell-out);

- виключення учасника з корпоративного підприємства, що відбувається за волевиявленням корпоративного підприємства (у багатьох правових системах за рішенням суду, прийнятим за позовом корпоративного підприємства або його учасників) або мажоритарного учасника (акціонера) і включає, серед іншого, придбання акцій мажоритарним акціонером (т.зв. «право на витиснення», або squeeze-out).

Відповідно, саму майнову корпоративну квоту можна визначити як майно, яке складає предмет як майнового корпоративного права учасника і корпоративного обов'язку корпоративного підприємства або мажоритарія, так і похідного від зазначеного корпоративного права зобов'язального права вимоги колишнього учасника до зазначених вище осіб і їх зобов'язання, яке передається учаснику корпоративного підприємства у зв'язку з припиненням його участі у

корпоративному підприємстві внаслідок його ліквідації, виходу або виключення учасника для остаточного задоволення інвестиційного майнового інтересу учасника щодо участі у корпоративному підприємстві.

Література:

1. Яценко Н. Е. Дивестиция / Н.Е. Яценко // Толковый словарь обществоведческих терминов. – Санкт-Петербург : Лань, 1999. – С.69.
2. Howard E. A beginner's guide to fossil fuel divestment / E. Howard [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.theguardian.com/environment/2015/jun/23/a-beginners-guide-to-fossil-fuel-divestment/>. – The title from the screen.
3. Гатаулина Л.Ф. К вопросу о правовой природе корпоративных прав / Л.Ф. Гатаулина // Вестник Саратовской государственной юридической академии. – 2016. – №4(111). – С.167-172.
4. Могилевский С.Д. Общество с ограниченной ответственностью: законодательство и практика его применения / С.Д.Могилевский. – М.: Статут, 2010. – 421 с.
5. Спасибо-Фатеева И. В. Цивільно-правові проблеми акціонерних правовідносин : Автореф. дис ... д-ра юрид. наук / І. В. Спасибо-Фатеева. – Харків : Національна юридична академія імені Ярослава Мудрого, 2000. – 36 с.
6. Лапач В.А. Система объектов гражданских прав. Теория и судебная практика / В.А.Лапач. – СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 2002. – 542 с.
7. Ломакин Д.В. Корпоративные правоотношения: общая теория и практика ее применения в хозяйственных обществах / Д.В.Ломакин. – М.: Статут, 2008. – 350 с.
8. Горещкий П. Й. Квота / П. Й. Горещкий // Словник української мови: в 11 т. / АН УРСР. Інститут мовознавства; за ред. І. К. Білодіда. – К.: Наукова думка, 1978. – Т.4. – С.138.

Т. В. Степанова

д. ю. н., доцент, професор кафедри адміністративного та господарського права Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

ЩОДО ОЗНАК ПРЕЮДИЦІЙНИХ ОБСТАВИН

Згідно з ч. 1 ст. 74 Господарського процесуального кодексу України, ч. 1 ст. 81 Цивільного процесуального кодексу України, ч. 1 ст. 77 Кодексу адміністративного судочинства України кожна сторона повинна довести ті обставини, на які вона посилається як

на підставу своїх вимог або заперечень. Проте доказове право виділяє певні обставини (факти), від доведення яких учасники процесу звільняються (ст. 75 Господарського процесуального кодексу України, ст. 82 Цивільного процесуального кодексу України, ст. 78 Кодексу адміністративного судочинства України). До таких обставин (фактів), зокрема, належать преюдиційні обставини (факти). Кримінальний процес щодо вказаного питання має певні особливості, тому може стати предметом окремого дослідження і в даній роботі не розглядатиметься.

Відповідно до теорії процесуального права під преюдиціальністю розуміють обов'язковість для всіх судів, що розглядають справу, прийняти без перевірки та доказів факти, які були встановлені раніше судовим рішенням, що набрало законної сили [1, с.481]. Тому преюдиційні обставини (факти) не підлягають доказуванню в процесі.

Хоча деякі автори виходять за межі загальноновизнаного розуміння даного поняття та вкладають в нього інший зміст. Наприклад, О.В. Шута визначає адміністративну преюдицію як «повторюваність вчинених правопорушень та збільшення розміру стягнень за їх вчинення» [2, с.326], вказуючи на «паралель з судимістю у кримінальному праві» [2, с.326], з чим не можна погодитися.

В.М. Горшенев визначає преюдицію як нормативний припис, сутність якого полягає у проголошенні встановлення про те, що виключається будь-яке оскарження наявності вже доведеного факту, що отримав оцінку та закріплення в юридичному акті (документі), що набрав законної сили [3, с.116]. Таким чином, він фактично ототожнює преюдицію та принцип стабільності (остаточності й обов'язковості) судового рішення.

В теорії відрізняють об'єктивні та суб'єктивні межі преюдиції. Об'єктивні межі преюдиції охоплюють коло фактів, встановлених відповідним процесуальним актом, які у зв'язку із цим не підлягають доказуванню. Суб'єктивні межі преюдиції визначають коло осіб, на яких вона поширюється. У цивільному, господарському, ад-

міністративному процесам – це сторони, треті особи, що приймали участь у розгляді справи, а також їх правонаступники [4].

ГПК, ЦПК і КАС України тотожним чином визначають правило преюдиції: обставини, встановлені рішенням суду в господарській, цивільній або адміністративній справі, що набрало законної сили, не доказуються при розгляді іншої справи, у якій беруть участь ті самі особи або особа, стосовно якої встановлено ці обставини, якщо інше не встановлено законом.

Вказане формулювання в цілому не викликає нарікань, проте потребує уточнень та роз'яснень. Зокрема, з вказаного правила та судової практики витікають наступні ознаки преюдиції.

1. Вказані обставини можуть бути встановлені не лише рішенням того самого суду або суду даної юрисдикції (наприклад, лише господарським або адміністративним судом), але й рішенням суду іншої ланки судової системи.

При цьому на даний час правило преюдиції визначає, що такі обставини мають бути встановлені рішенням суду «в господарській, цивільній або адміністративній справі», виключаючи судові акти у кримінальних справах. Однак вказане не можна визнати обґрунтованим, оскільки у випадках підробки підписів або іншої документації частіше за все вказані факти досліджуються у кримінально-правовій і відповідно, кримінально-процесуальній площині, а встановлені вироком суду факти з питань «чи мали місце ці дії» та «чи вчинені вони цією особою», можуть мати суттєве значення в ході розгляду адміністративних, господарських та цивільних справ. Тому доцільним видається встановити вказані положення у відповідних статтях вітчизняних процесуальних кодексів.

2. Під рішенням слід розуміти не тільки підсумкові судові акти (судове рішення, судовий наказ, постанову), але й проміжкові та допоміжні акти, якщо в них належним чином розглянуто спірне питання (наприклад, ухвала суду).

3. Вказаний судовий акт має набрати законної сили.

4. В обох справах мають брати участь ті самі особи або особа, стосовно якої встановлено ці обставини (відповідно до постано-

ви Верховного Суду України від 16.08.2017 р. у справі № 6-490цс17 суб'єктний склад сторін у справі не обов'язково має бути повністю тотожним [5]).

5. В літературі зазначалося, що преюдиційне значення можуть мати лише ті факти, щодо наявності або відсутності яких виник спір, і які зазначені в резолютивній частині рішення [6, с. 39].

Проте Касаційний господарський суд у складі Верховного Суду у справі № 927/976/17 іншим чином виклав зазначене правило, доповнивши одночасно перелік ознак преюдиції. Зокрема, в постанові від 12 червня 2018 р. зазначено: «преюдицію утворюють виключно лише ті обставини, які безпосередньо досліджувалися і встановлювалися судом, що знайшло відображення в мотивувальній частині судового акта. Лише згадувані, але такі, що не одержали оцінку суду, обставини не можуть розглядатися як встановлені судом і не набувають властивості преюдиціальності. Тобто, преюдиціальні факти слід відрізнити від оцінки іншим судом певних обставин» [7]. Таким чином, Верховним Судом визначено ще одну ознаку преюдиційних обставин: вони мають бути безпосередньо дослідженими та встановленими судом, а їх відображення має міститися в мотивувальній частині судового акта.

Проте вважаємо, що більш обґрунтованим було б зазначити, що обставини слід вважати встановленими в іншому судовому рішенні, якщо про це зазначено в мотивувальній та/або резолютивній частинах судового рішення.

6. У разі скасування рішення, яке встановлює преюдицію, виникають підстави для перегляду за нововиявленими обставинами усіх тих рішень, які цю преюдицію використали.

7. Винятки щодо застосування правила про преюдицію можуть бути встановлені законом (процесуальним або іншим нормативним актом).

Зокрема, ГПК, ЦПК та КАС України містять положення, що обставини, встановлені стосовно певної особи рішенням суду в господарській, цивільній або адміністративній справі, що набрало законної сили, можуть бути у загальному порядку спростовані особою,

яка не брала участі у справі, в якій такі обставини були встановлені. Зазначене встановлює обґрунтований виняток з правила преюдиційності, оскільки, не маючи можливості брати участь у попередній справі, особа була позбавлена можливості впливати на формування доказової бази щодо визнання певного факта. З іншого боку, як вірно зазначає О.В.Зіменко: «Якщо сторона хоче обійти цю норму, вона може це зробити шляхом залучення в процес додаткового відповідача або третьої особи» [6, с. 39].

Крім того, останні редакції процесуальних кодексів встановили багато процесуальних бар'єрів для учасників процесу (це і скорочене наказне провадження, і неможливість подання касаційної скарги особами, які не брали участі в провадженні у даній справі раніше, і неможливість оскарження малозначних справ). Вважаємо, що в таких випадках преюдиція також не повинна застосовуватися. Безперечно, якщо сторона чи третя особа заперечує обставини (факти), встановлені у раніше прийнятому судовому акті, суд при розгляді справи повинен переконатися в тому, що їй була забезпечена можливість довести це в суді, що розглядав справу. Якщо цього забезпечено не було, то суд повинен надати особі можливість спростувати такі обставини з посиланням на докази на загальних підставах та не застосовувати правило преюдиційності.

Слід зауважити, що більшість із вказаних ознак на даний час не носить нормативного характеру (не закріплено на законодавчому рівні), що не можна підтримати. Чітке встановлення правил застосування преюдиції має важливе значення для якісного прискорення розгляду справ у судах усіх ланок.

Література:

1. Большая юридическая энциклопедия. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 688 с.
2. Шута О.В. Адміністративна преюдиція в правопорушеннях у сфері економіки / О.В. Шута // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2012. – № 3. – С. 325-332.
3. Горшенев В.М. Нетипичные нормативные предписания в праве / В.М. Горшенев // Советское государство и право. – 1978. – № 3. – С. 113-118.
4. Резник Г. Внутреннее судебное убеждение и преюдиция / Г. Резник // Советская юстиция. – 1971. – № 7. – С. 10-11.

5. Постанова Верховного Суду України від 16.08.2017 р. у справі № 6-490цс17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://oda.court.gov.ua/sud1590/pravovipozicijvsu/6-490cs17>. – Назва з екрана.
6. Зіменко О.В. Застосування преюдиції в окремих галузях національного процесуального права / О.В. Зіменко // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 4 (II). – С. 36-46.
7. Постанова Касаційного господарського суду у складі Верховного Суду від 12 червня 2018 р. у справі № 927/976/17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/74670250>. – Назва з екрана.

М. В. Титаренко

*аспірант кафедри адміністративного та господарського права
Запорізького національного університету*

СТИМУЛИ У СЛУЖБОВОМУ ПРАВІ: ФУНКЦІОНАЛЬНО-ЦІЛЬОВИЙ АСПЕКТ

З'ясуванню реального ресурсу стимулів у службовому праві сприяє й визначення мети та функцій їх. При цьому не варто ототожнювати мети та функції стимулів у праві в цілому та у службовому праві зокрема, оскільки вони, хоча і є досить близькими за своїм призначенням, однак все ж таки не є тотожними. Етимологічне значення «мети» і «функцій» свідчить про те, що «мета» означає те, до чого прагнуть, що намагаються досягти, що потрібно здійснити [1, с. 802], в той же час як «функція» (від. lat. *functio* – звершення, виконання, здійснення) означає «напрямок діяльності, спосіб діяння об'єкта, спрямований на досягнення певного результату» З'ясуванню реального ресурсу стимулів у службовому праві сприяє й визначення мети та функцій їх. При цьому не варто ототожнювати мети та функції стимулів у праві в цілому та у службовому праві зокрема, оскільки вони, хоча і є досить близькими за своїм призначенням, однак все ж таки не є тотожними. Етимологічне значення «мети» і «функцій» свідчить про те, що «мета» означає те, до чого прагнуть, що намагаються досягти, що потрібно здійснити [2, с. 24]. Можна погодитися із Ю. В. Пирожковою у тому, що і «мета» і «функції» є складовими єдиного суміжного понятійного ряду, однак із різним змістовним наповненням, що й зумовлює їх структуру ви-

окремленість у цьому ряду. З'ясуванню реального ресурсу стимулів у службовому праві сприяє й визначення мети та функцій їх. При цьому не варто ототожнювати мети та функції стимулів у праві в цілому та у службовому праві зокрема, оскільки вони, хоча і є досить близькими за своїм призначенням, однак все ж таки не є тотожними. Етимологічне значення «мети» і «функцій» свідчить про те, що «мета» означає те, до чого прагнуть, що намагаються досягти, що потрібно здійснити [3, с. 11].

У вітчизняній правовій науці відсутня єдність підходів до розгляду мети стимулів у праві взагалі. Так, зокрема, можна згадати визначення мети стимулів у праві, запропоноване Р. А. Калюжним, О. Я. Лапка, Т. О. Пікуля, а саме: «це спонукання особи до правомірної поведінки, в результаті чого задовольняються потреби та інтереси як особи, так і суспільства в цілому». З'ясуванню реального ресурсу стимулів у службовому праві сприяє й визначення мети та функцій їх. При цьому не варто ототожнювати мети та функції стимулів у праві в цілому та у службовому праві зокрема, оскільки вони, хоча і є досить близькими за своїм призначенням, однак все ж таки не є тотожними. Етимологічне значення «мети» і «функцій» свідчить про те, що «мета» означає те, до чого прагнуть, що намагаються досягти, що потрібно здійснити [4, с. 25]. Дещо схожу, хоча й деталізовану у частині результату стимулів, демонструє позицію Т. А. Гуменюк, зазначаючи, що мета стимулів у праві полягає у «визначені мотивації, спрямованої на соціально активну поведінку, на високий результат дій, на забезпечення самостійності, свободи особи, на прояв творчості, ініціативності та завзятості» [5, с. 5-7, 4, с. 25]. І зовсім узагальнену позицію демонструє А. В. Масько, визначаючи мету стимулів у праві як «вплив на поведінку особи у необхідних для суспільства та держави напрямів, спонуканні до певного характеру» [6, с. 48].

Погоджуючись в цілому із тим, що межа стимулів у праві полягає у певній мотивації, спонуканні особи (осіб) до правомірної, активної поведінки для задоволення інтересів та потреб як особи, так і суспільства, в той же час варто зробити уточнення, що при визна-

ченні мети певного різновиду стимулів у праві (зокрема, стимулів у службовому праві) має враховуватися межа тієї сукупності правових норм, які фіксують ці стимули й відповідно спонукання до певних моделей поведінки для досягнення певного результату. В даному випадку мають враховуватися мета адміністративного права як галузі права, норми якої фіксують відповідні стимули, а також мета службового права, як підгалузі адміністративного права. Саме тому цілком логічно вести мову про те, що метою стимулів у службовому праві є: а) як різновиду стимулів у праві в цілому – спонукання (мотивація) до правомірної поведінки, забезпечення дисципліни і законності, правопорядку; упорядкуванні та захисту суспільних відносин, створенні умов для задоволення потреб і інтересів як особи, так і суспільства в цілому. Це може бути визначено як загальну межу стимулів у службовому праві; б) як спонукання (мотивацію) публічних службовців до активної ініціативної правомірної поведінки, а також утримання від неправомірної у процесі виконання професійних обов'язків під час публічно-службової діяльності, з метою задоволення та захисту публічних інтересів, а також своїх потреб та інтересів, безпосередньо пов'язаних із відповідною діяльністю (т.з. спеціальна межа стимулів у службовому праві).

Безпосередньо призначення стимулів у службовому праві визначають їх функції, які не можна розглядати, як і їх мету, ізольовано від функцій адміністративного права і службового права як підгалузь останнього. В той же час аналіз наявних джерел свідчить про певне «змішування» функцій стимулів у праві в цілому. Так, наприклад, А. В. Малько виділяє серед функцій стимулів у праві: «функцію розвитку соціальних зв'язків, соціального контролю, мотиваційну, виховну, комунікативну» [6, с. 83], М. І. Карлін – мотиваційну, регулюючу та відтворювальну [7, с. 12], демонструючи фактично перерахування деяких соціальних (загальносоціальних) і деяких спеціальноюридичних функцій, що не дозволяє у повному обсязі охопити функції стимулів у праві. Р. А. Калюжний, О. Я. Лапка, Т. О. Пікуля пропонують інший варіант, який відрізняється дещо розширеним змістом, і навіть пропонують їх подія на дві

групи – загальносоціальні (соціального контролю, мотиваційну, виховну, комунікативну, гарантуючу) й спеціально-юридичні (праворегулятивну, обмежувальну) [4, с. 28-29]. Оча цей варіант і є більш прийнятним, оскільки містить й перерахування більшої кількості функцій і їх розподіл на групи, проте досконалим його визнати також не можна.

Використовуючи вищезазначені положення як базові, а також положення про теорію функцій адміністративного права в цілому, можна запропонувати авторський варіант функцій стимулів у службовому праві, а саме: а) загальносоціальні (мотиваційна, соціального контролю (контрольна), ідеологічна, інформаційна (комунікативна), виховна, гарантувальна), б) спеціально-юридичні (регулятивна та охоронна).

При цьому мотиваційна функція стимулів у службовому праві полягає у тому, що стимули викликають на внутрішній світ публічного службовця, формують у нього прагнення до активної, ініціативної правомірної діяльності у процесі служіння публічним інтересам задля задоволення та захисту останніх та своїх потреб, інтересів. Публічний службовець знає про ті позитивні для нього наслідки, які можуть настати для нього у разі прояву ініціативи й вчинення активних правомірних дій. Норми службового права фіксують можливість позитивних результатів правомірних дій публічного службовця, при цьому залишають за ним право вибору такої поведінки. Так, зокрема, у разі отримання відмінної оцінки за результатами щорічного оцінювання результатів службової діяльності публічного службовця може бути премійовано. Отже, певне спонукання саме до одержання найвищої оцінки шляхом підвищення рівня теоретичної підготовки, професійної компетентності, самовдосконалення й формує зміст мотиваційної функції стимулів у службовому праві у даному випадку.

Контрольна (соціального контролю) функція стимулів у службовому праві знаходить вияв у тому, що за рахунок відповідних стимулів суспільство координує службову діяльність особи, встановлює відповідність реальної поведінки публічного службовця й тих

стандартів, які фіксують норми службового права. У разі відхилення від останніх є важелі координації поведінки публічного службовця й спрямування останньої у «русло» правомірності. Саме за правомірну активну поведінку передбачається застосування пільг, привілеїв, імунітету і заохочень. Ідеологічна функція знаходить прояв у пануванні у процесі публічної службової діяльності пріоритету реалізації та захисту прав, свобод, законних інтересів особи у правовідносинах із державою, реалізації і захисті публічного інтересу у його пріоритетності над інтересами та потребам самого публічного службовця, «обслуговуючій» («сервісній») спрямованості публічно-службової діяльності особи. Все це зумовлено трансформацією ідеології адміністративного права [3, с. 23] й службового права як підгалузі останньої, передбачає спонукання публічного службовця до правомірної активної діяльності, зорієнтованої на формування громадянського суспільства, професійної правосвідомості службовців, виховання патріотично активних публічних службовців.

Виховна функція стимулів у службовому праві знаходить прояв у тому, що саме ці стимули формують цінності, «ціннісні уявлення та напрями діяльності публічного службовця» [4, с. 29], попереджає, впливає профілактично на свідомість публічних службовців, спонукає до правомірної активної поведінки й попереджає протиправні діяння публічних службовців. Інформаційна (комунікативна) функція полягає у тому, що стимули містять необхідну інформацію про зразки правомірної поведінки публічних службовців та позитивні їх результати для останнього (за вагомі особисті досягнення у службовій діяльності можливе застосування цілого переліку заохочень) й «усвідомлення службовцям як особистого, так і суспільного значення таких стимулів» [4, с. 29-30]. Фактично завдяки інформаційній (комунікативній) функції стимулів у службовому праві здійснюється не тільки зв'язок публічного службовця й інших учасників службової діяльності, до певної інформації, але й фактично створюються умови для максимального прояву реального потенціалу особи як службовця публічним інтересам. І, нарешті, гарантійна функція стимулів у службовому праві полягає у тому, що вони не тільки

створюють умови для активної правомірної поведінки, а й містять всі необхідні засоби для їх існування (у разі активного використання у службовій діяльності іноземних мов, службовець має право на отримання надбавки використовувати цілу мережу баз та форм підвищення рівня своєї професійної лінгвістичної підготовки, в т.ч. за рахунок бюджетних коштів). Окрім того, на період стажування, в т.ч. й на базі інших органів держави, за публічним службовцем гарантовано зберігається місце публічної служби, заробітна плата.

До спеціально-юридичних функцій стимулів у службовому праві слід віднести регулятивну функцію, яка передбачає цілеспрямований вплив на публічного службовця шляхом визначення («позитивних») правил правомірної активної поведінки, спрямованих на задоволення публічних інтересів, інтересів, потреб самого публічного службовця у процесі службової діяльності. Саме завдяки цій функції з'являється перелік тих зразків активної правомірної поведінки публічних службовців, у разі вчинення яких вони можуть очікувати на настання позитивних результатів. Одночасно не варто забувати й про її «протилежну» функцію – охоронну функцію стимулів у службовому праві, завдяки якій відбувається вплив на ці ж відносини однак в аспекті попередження, превенції, припинення дій, які не правомірними, визначення заходів впливу у разі невідповідності поведінки публічного службовця ознакам правомірності.

Всі функції стимулів у службовому праві взаємодоповнюють одна одну як у своїх групах, так й цілому, що й зумовлює багатофункціональне (комплексне) призначення стимулів у службовому праві в цілому. Варто зазначити, що всі складові стимулів (заохочення, пільги, премії, переваги, імунітети, факти-стимули, привілеї) також виконують свої функції, доповнюють один одного у функціональному призначенні стимулів у службовому праві в цілому.

Література:

1. Ожегов С. И. Словарь русского языка: Около 57000 слов. Изд. 10-е, стереотип. / под ред. Н. Ю. Шведовой. – М.: Советская энциклопедия, 1973. – 846 с.
2. Нариси з теорії права : навчальний посібник / Марчук В. М., Ніколаєва Л. В. – К. : Істина, 2004. – 304 с.

3. Пирожкова Ю. В. Теорія функцій адміністративного права : автореф. дис. ... док. юрид. наук : 12.00.07 / Ю. В. Пирожкова. – З., 2017. – 33 с.
4. Правові стимули в механізмі правового стимулювання : монографія / Р. А. Калюжний, О. Я. Лапка, Т. О. Пікуля. – К. : МП «Леся», 2013. – 24 с.
5. Гуменюк Т. А. Стимулирование правомерного поведения в условиях развитого социализма : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Т. А. Гуменюк. – М., 1983. – 23с.
6. Масько А. В. Стимулы и ограничения в праве : монография 2-е изд., перераб. и доп. / А. В. Масько. – М. : Юристъ, 2004. – 250 с.
7. Карлін М. І. Формування механізму стимулювання праці в перехідній економіці (проблеми теорії і практики) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / М. І. Карлін. – К., 1999. – 36 с.

В. А. Устименко

д. ю. н., професор,

член-кореспондент НАН та НАПрН України,

Заслужений юрист України,

директор Інституту економіко-правових досліджень НАН України

ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ

Україна в економічному, соціальному, екологічному та деяких інших аспектах, нажаль, знаходиться зараз не в найкращому стані. В науковій та публіцистичній літературі висвітленню проблем розвитку країни приділено достатньо багато уваги, фахівці наводять фактори, які привели до такої ситуації, і тут, безумовно, можна говорити про вплив наслідків глобальної економічної кризи 2008 р., і про анексію Криму, і про втрату контролю української влади над промислово розвинутими територіями Донецької і Луганської областей, і військові дії, і прорахунки в управлінні національною економікою. Перелік можна ще продовжувати, але для руху вперед потрібно чітко усвідомлювати своє нове місце і стан, соціально-економічний потенціал, розробити план дій і реалізувати його.

Сучасний обсяг ВВП порівняно з 1991 роком складає лише 62 %, це найгірший показник у світі. Поруч з нашою країною Молдова (71 %), Грузія (85 %). Відомо, що 40 % обсягів експорту Україна втратила через трагедію на сході країни, анексію Криму, втра-

ту звичних ринків. Сьогодні 41 % експорту – це сировина АПК з дуже низьким рівнем доданої вартості (зерно, кукурудза, рапс, м'ясо птиці, мед). 25-27 % припадає на гірничо-металургійний, хімічний комплекс, інші базові галузі. Разом сировина складає близько 70 % українського експорту, що свідчить про зміни в структурі економіки [1, с.6-7].

Підписання і ратифікація Україною економічної частини Угоди про асоціацію з Європейським Союзом викликає потребу імплементації в національне законодавство комплексу директив, що стосуються як економічної і соціальної, так і екологічної сфер. Саме це є складовими сталого розвитку. Спроби впровадити принципи та механізм такого вектору розвитку суспільства були започатковані в Україні неодноразово. Зокрема, були підготовлені: проект Закону України «Про концепцію сталого розвитку України» (2001 р.); проект Закону України «Про концепцію переходу України до сталого розвитку» (2004 р.); Проект Концепції переходу України до сталого розвитку (2012 р.). Однак, жоден з цих документів не був прийнятий відповідними державними органами.

Перший «прорив» в досліджуваному напрямі врегулювання суспільних відносин зробив Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015 «Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020», яким одноіменна стратегія була схвалена. Метою стратегії зазначено впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід на провідні позиції в світі за такими векторами:

– вектор розвитку; вектор безпеки; вектор відповідальності; вектор гордості.

У рамках зазначених векторів було передбачено здійснити реалізацію 62 реформ та програм розвитку держави. Важливим і вельми позитивним було затвердження 25 ключових показників, що оцінюють хід виконання реформ та програм, оскільки їх результати отримали певне чітке визначення, в тому числі і з врахуванням світового досвіду оцінки, використанням визнаних світовою спільнотою індикаторів. Зокрема, передбачено, що Україна:

- у рейтингу світового банку «Doing Business» посяде місце серед перших 30-ти позицій;
- кредитний рейтинг за шкалою агентства Standart and poors становитиме не нижче інвестиційної категорії «BBB»;
- за глобальним індексом конкурентноспроможності (WEF) країна увійде до 40 кращих позицій;
- валовий внутрішній продукт (за паритетом купівельної спроможності) у розрахунках на одну особу підвищиться до 16 000 доларів США;
- чисті надходження прямих іноземних інвестицій до 2020 р. складуть 40 млрд. доларів США;
- енергоємність валового внутрішнього продукту складе 0,2 тонни нафтового еквіваленту на 1000 доларів США ВВП;
- за індексом сприяння корупції Transpagency International увійде до 50 кращих держав світу, і навіть під час участі у XXXII літніх Олімпійських іграх завоює щонайменше 35 медалей [2].

Пунктом 2 Указу Президента було доручено Кабінету Міністрів України затверджувати щорічно до 15 лютого план дій щодо реалізації положень Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», та щоквартально інформувати до 15 числа місяця, що настає за звітним кварталом, про стан виконання плану дій щодо реалізації положень зазначеної вище Стратегії. 04.03.2015 р. Кабінет Міністрів затвердив План заходів з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії [3]. Інших урядових документів щодо Стратегії знайти не вдалося.

Втім, згідно експертного висновку про систему моніторингу та оцінки Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», який було підготовлено в рамках проекту Української асоціації оцінювання (УАО) «Посилення децентралізації в Україні» за фінансової підтримки Національного фонду на підтримку демократії (NED), США, такий аналіз було зроблено. Досліджувалися наступні питання:

1) Наскільки стратегічні індикатори реалізації Стратегії (розділ 4 Стратегії) здатні оцінити «Впровадження в Україні європей-

ських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі», тобто оцінити просування до мети Стратегії?

2) Наскільки стратегічні індикатори реалізації Стратегії (розділ 4 Стратегії) використовуються в даний час органами влади для оцінки «хіду виконання реформ та програм», тобто для вирішення завдання для стратегічних індикаторів в розділі 4 Стратегії?

3) Наскільки системи моніторингу та оцінки, які застосовуються органами влади України, здатні оцінити виконання Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020»?

4) Чи розміщуються у відкритому доступі результати моніторингу та оцінювання Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020»?

5) Чи передбачає Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» механізм участі представників громадянського суспільства у моніторингу та оцінці цієї Стратегії?

На всі поставлені на експертизу питання, окрім першої частин першого (щодо можливості оцінити за наявними в Стратегії показниками прогрес щодо її мети), відповіді були негативними. Тобто, наведені в Стратегії індикатори не використовувалися органами влади для оцінки ходу будь-яких програм і реформ; системи моніторингу та оцінки, що застосовуються органами влади України, не здатні оцінити виконання Стратегії; результати моніторингу та оцінювання не здійснювалися і не оприлюднювалися; Стратегія не передбачає механізмів участі представників громадянського суспільства у моніторингу та оцінці цієї Стратегії [4].

Таким чином, можна з достатньою долею впевненості зробити висновок про неможливість до 2020 р. в повному обсязі виконати вимоги Стратегії. До речі, на XXXII літніх Олімпійських іграх спортсмени України виграли лише 11 нагород.

Найновіший етап розвитку відносин щодо впровадження підходів до сталого розвитку був обумовлений ухваленням на Саміті ООН зі сталого розвитку 17 глобальних цілей та розробкою проекту Стратегії сталого розвитку України до 2030 р. (далі – Стратегія). Проект Стратегії передбачає локалізацію практично всіх напрямів розвитку соціально-економічної системи держави. Як свідчить ав-

торський аналіз, багато цілей сталого розвитку можливі за умови модернізації господарського законодавства, яке повинне забезпечити подолання дисбалансів в економічній, соціальній та екологічній сферах, впровадженню «зеленої економіки», зайнятість населення, децентралізацію. Достатньо значні зміни мають бути зроблені і в інших галузях законодавства, які в комплексі мають забезпечити сталий розвиток.

Таким чином, можна казати про особливу роль в досягненні цілей сталого розвитку модернізації законодавства України, як передумови змін в економіці, соціальній політиці, екологічній ситуації. Детермінантою інституціональних змін виступають вимоги Угоди про асоціацію з ЄС, цілі сталого розвитку, які охоплюють зміни в усій правовій системі України. Державні органи при розробці планів своєї діяльності зобов'язані враховувати зазначені вище стратегічні документи.

Особливої уваги потребує ситуація на Сході України, обумовлена наявністю військових дій, що не може не впливати на сталий розвиток цих регіонів і визначну роль в координації зусиль державних органів в цьому аспекті покликане відіграти міністерство з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб України.

Література:

1. Україна зобов'язана вийти з кризи цивілізованим конституційним шляхом // Роботодавець. – 2017. – № 4. – С.6-7.
2. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України № 5/2015 від 12 січня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. – Назва з екрана.
3. Про затвердження плану заходів з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» у 2015 році: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 04.03.2015 р. № 213-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2013-2015>. – Назва з екрана.
4. Експертний висновок про систему моніторингу та оцінки Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukread.org/images/news/2017-03_17_NEDeKsp/Eksprtiza_Ukraina_2020_15.3.2017.pdf. – Назва з екрана.

Т. В. Філіпенко

*д. н. з держ. упр., професор, професор кафедри права та публічного
адміністрування Маріупольського державного університету*

ПРАВОВЕ ВРЕГУЛЮВАННЯ ФОРМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО КОНТРАКТУ

Однією з основних форм економічних відносин України з іноземними державами є зовнішньоекономічна діяльність. Взаємини суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності реалізуються за допомогою зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

Правильно складений контракт не тільки є гарантією підприємства від збитків, а й здатний принести йому прибуток. Укладання контракту потребує знань законодавства, контрактної практики, творчих здібностей, вміння правильно формулювати основні умови договору та виділяти юридично-значимі аспекти.

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зовнішньоекономічний договір (контракт) – це домовленість двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності [1, ст. 1].

У джерелах правового регулювання зовнішньоекономічних контрактів існує два підходи до розуміння вимог щодо форми зовнішньоекономічних договорів: міжнародний підхід та національний підхід.

Міжнародний підхід полягає у тому, що міжнародні джерела правового регулювання, міжнародна практика укладення зовнішньоекономічних договорів, міжнародні торговельні звичаї не встановлюють вимог до обов'язкової письмової форми зовнішньоекономічних договорів, а навпаки дотримуються принципу, що зовнішньоекономічний договір вважається дійсним у разі, якщо досягнення згоди може бути підтверджене будь-якими засобами.

Відповідно до ст. 13 Віденської конвенції вимога про письмову форму визнається дотриманою також у разі, якщо відповідне пові-

домлення здійснене телеграфом або телетайпом [2, ст. 13]. Ст. 1.10 Принципів УНІДРУА вказує, що «письмова форма» означає будь-який вид повідомлення, що зберігає запис інформації, яка міститься у ньому, і здатний бути відтворений у матеріальному вигляді [3, ст.1.10]. Враховуючи зростання інтересу до електронних засобів зв'язку, Комісією ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) прийнятий Типовий закон про електронну торгівлю, ст. 7 якого оголошує дійсним використання будь-якого засобу електронного зв'язку, «що забезпечує фіксацію такої угоди» [4, ст. 7].

Це означає, що сторони можуть укладати правочини у будь-якій формі, за умови можливості матеріального відтворення підтвердження їх згоди на вступ у відповідні правовідносини. Як правило, форма зовнішньоекономічного договору визначається правом місця його укладення.

Верховна Рада України надала згоду на обов'язковість Віденської конвенції з 1 лютого 1991 р. і в ст. 11 закріпила, що не вимагається, щоб договір купівлі-продажу укладався чи підтверджувався в письмовій формі або підпорядковувався іншій вимозі щодо форми. Він може доводитися будь-якими засобами, включаючи свідчення. Але у ст. 11 було зроблене застереження про незастосовність будь-якого положення Віденської конвенції, яке допускає вчинення договору не у письмовій формі, якщо хоча б одна з сторін договору має комерційне підприємство в Україні.

Такий підхід до форми контракту зберігався у національному законодавстві до останнього часу і був закріплений ст. 6 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Але у відповідності до Закону України від 3.11.2016 р. №1724-VIII «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг» [5] ч. 2 ст. 6 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» викладена у такій редакції: «Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій письмовій або в електронній формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом».

Даний Закон почав діяти з 3 січня 2017 р., він покликаний полегшити роботу вітчизняних суб'єктів господарювання з нерезидентами – замовниками послуг. Неофіційно цей документ називають Законом про фрілансерів, але зміни, які він вносить до різних законодавчих актів, впливають на доволі велике коло осіб і не тільки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Треба зазначити, що хоча в назві закону мова йде про експорт послуг, новації стосуються форми та порядку укладення не лише договорів експорту послуг, а й будь-яких договорів, пов'язаних зі здійсненням експортно-імпортних операцій. Такі договори, незалежно від того, є їх предметом товари чи послуги, можна тепер укласти як у простій письмовій формі, так і в електронній.

При цьому відповідно до ч. 2 ст. 6 Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» у разі експорту послуг (крім транспортних) зовнішньоекономічний договір може укладатися одним із таких шляхів:

- прийняття публічної пропозиції про угоду (оферти);
- обмін електронними повідомленнями;
- в інший спосіб, зокрема шляхом виставлення рахунка (інвойсу), у тому числі в електронному вигляді, за надані послуги [1, ст. 6].

Завдяки цьому відносини між резидентом-виконавцем та замовником-нерезидентом при наданні послуг можна підтверджувати на підставі виставленого рахунку (інвойсу), в т.ч. складеного в електронній формі.

Застосування інвойсу фактично виводить договори про послуги у зовнішньоекономічній діяльності з-під дії ст. 207 Цивільного кодексу України та ст. 181 Господарського кодексу України. Адже інвойс містить усього лише підпис і печатку (у разі її фізичної наявності) контрагента, який його видав. Мова йде про рахунок, який контрагент виставив за вже надані послуги. Слід зазначити, що на сьогодні обов'язковість використання печатки сторонами з ч. 2 ст. 207 Цивільного кодексу України виключено. Додано норму про

те, що таку умову може бути закріплено лише за письмовою згодою сторін.

Отже, спрощена процедура укладення зовнішньоекономічного договору, а саме шляхом прийняття публічної пропозиції про угоду (оферти); обміну електронними повідомленнями; шляхом виставлення рахунка (інвойсу) стосується експорту всіх послуг, окрім транспортних. Однак до поняття «послуга» входить величезний перелік операцій різноманітного характеру. Згідно з розділом 3 Класифікації зовнішньоекономічних послуг (КЗЕП), зовнішньоекономічні послуги являються товаром, що не проходить митного контролю і на який не оформлюється вантажна митна декларація. Послуги не приймають форму матеріальних об'єктів, на які розповсюджуються права власності. Реалізація послуг та їх виробництво невідокремлені один від одного. Головним у торгівлі послугами є те, що повинна відбутись операція купівлі-продажу, яка охоплює діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності (резидентів та нерезидентів), побудована на взаємовідносинах між ними [6].

Відповідно до змін, внесених до ч. 3 ст. 31 Закону «Про міжнародне приватне право», зовнішньоекономічний договір (якщо хоча б однією стороною є громадянин України або юридична особа України) може укладатися у формі, передбаченій законом. Тобто і цими змінами регулюється можливість укладання українськими суб'єктами господарювання зовнішньоекономічних договорів не тільки у простій письмовій формі (як було раніше), а й в електронній формі [7, ст. 31].

Треба зазначити, що у Положенні «Про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» залишається норма, відповідно до якої зовнішньоекономічний договір укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій письмовій формі [8]. Тому вбачається за необхідне внести відповідні зміни щодо форми зовнішньоекономічного контракту у дане Положення і викласти абзац 4 у такій редакції: «Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом зовнішньоекономічної ді-

яльності або його представником у простій письмовій формі або в електронній формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом».

Аналіз сучасного правового регулювання контрактної діяльності свідчить, що на сьогоднішній день Україна перебуває на стадії приведення законодавства у відповідність до світових стандартів, з метою подолання проблем укладення, зміни, припинення зовнішньоекономічних договорів.

Література:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 29. – Ст. 977.
2. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU80K03R.html. – Назва з екрана.
3. Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА (UNIDROIT) : Міжнародний документ від 01.01.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_920. – Назва з екрана.
4. Типовий закон про електронну торгівлю Комісії ООН з права міжнародної торгівлі: Міжнародний документ від 16.12.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/995_321. – Назва з екрана.
5. Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг : Закон України від 3.11.2016 р. № 1724-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2016. – № 52. – Ст. 860.
6. Про затвердження Класифікації зовнішньоекономічних послуг (КЗЕП): Наказ Державної служби статистики України від 27.02.2013 р. № 69 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/prozatverdzhennja-klasifikaciyi-zovnishnoekonomichnih-poslu-doc136046.html>. – Назва з екрана.
7. Про міжнародне приватне право : Закон України від 23.06.2005 р. № 2709-IV // Відомості Верховної Ради. – 2005. – № 32. – Ст. 422.
8. Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Затв. Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 р. № 201 // Офіційний вісник України. – 2001. – № 39. – Ст. 1784.

Розділ 7

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ КОНСТИТУЦІЙНОГО, МУНІЦИПАЛЬНОГО ТА ЄВРОПЕЙСЬКОГО ПРАВА

О. С. Єгоров

*аспірант кафедри конституційного права та правосуддя
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
Науковий керівник: д. ю. н., професор, зав. кафедри конституційного
права та правосуддя Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова Л. О. Корчевна*

НОВЕЛИ БЕЗОПЛАТНОЇ ВТОРИННОЇ ПРАВОВОЇ ДОПОМОГИ У СВІТЛІ ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО ЗАПОБІГАННЯ ТА ПРОТИДІЮ ДОМАШНЬОМУ НАСИЛЬСТВУ»

Право на професійну правничу допомогу, у тому числі на таку, що надається безоплатно, є однією з найважливіших гарантій дотримання прав і свобод людини та громадянина в правовій державі. Саме тому ця гарантія закріплена в ст. 59 Конституції України. Кожен має право на професійну правничу допомогу. У випадках, передбачених законом, ця допомога надається безоплатно [1, ст. 59]. Основним нормативно-правовим актом, який регулює відносини в сфері надання безоплатної правової допомоги є Закон України «Про безоплатну правову допомогу».

Слід зазначити, що з 2015 р. в Україні існує система, яка забезпечує надання безоплатної вторинної правової допомоги (далі – БВПД) у цивільних, кримінальних та адміністративних справах. Надання такої допомоги здійснюється адвокатами, що пройшли конкурс на доступ до надання безоплатної вторинної правової допомоги та працівниками відділів представництва місцевих центрів з надання безоплатної вторинної правової допомоги.

Система безоплатної правової допомоги та мережа регіональних і місцевих центрів складає єдину систему, що часто зазнає швидких змін. Так Законом України «Про запобігання та проти-

дію домашньому насильству» від 07.12.2017 р. були внесені зміни до ст. 14 Закону України «Про безоплатну правову допомогу» розширено коло осіб, які мають право на БВПД. Ст. 14 Закону України «Про безоплатну правову допомогу» була доповнена, право на безоплатну вторинну правову допомогу отримали всі діти без виключень, а також особи, які постраждали від домашнього насильства або насильства за ознакою статі.

Значені зміни, а саме включення до кола осіб, що мають право на безоплатну правову допомогу, осіб які постраждали від домашнього насильства або насильства за ознакою статі викликає певні питання. Аналіз ст. 14 Закону України «Про безоплатну правову допомогу» в розрізі кола осіб, які обслуговуються місцевими центрами (п.п. 1,2, 8-13 ч. 1 вищезазначеної статті) дозволяє нам констатувати, що суб'єктами права на таку допомогу є соціально не захищені особи (малозабезпечені, внутрішньо-переміщені особи, біженці, особи, що потребують додаткового захисту, тощо), а також особи, які мають суттєві заслуги перед Батьківщиною (ветерани війни, учасники бойових дій, Герої Радянського Союзу, Герої України, тощо).

Таким чином особи, які відносилися до суб'єктів права на отримання БВПД передбачених п.п.1, 2, 8-12 ч. 1 ст. 14 Закону України «Про безоплатну правову допомогу» завжди мали право звернутися до відповідного центру з метою захисту своїх прав як постраждалої особи в рамках кримінального провадження, у справі про притягнення до адміністративної відповідальності, у цивільній справі про відшкодування шкоди, тощо.

Тому незрозуміло, чому законодавець бажає надавати безоплатну вторинну правову допомогу заможним громадянам, що не мають особливих заслуг перед Батьківщиною по необмеженому колу питань з тієї тільки підстави, що особа ніби-то постраждала від домашнього насильства або насильства за ознакою статі, з урахуванням хронічного браку фінансування на оплату послуг адвокатів системи безоплатної вторинної правової допомоги.

Багато питань викликає визначення особи, постраждалої від домашнього насильства або насильства за ознакою статі. На сьогодні-

ні таким документом є, наприклад, витяг з Єдиного реєстру досудових розслідувань за будь-якою статтею насильницького злочину із зазначенням про скоєння його членом сім'ї або іншою особою за ознакою статі.

Відповідно до ч.1 ст. 214 КПК України, слідчий, прокурор невідкладно, але не пізніше 24 годин після подання заяви, повідомлення про вчинене кримінальне правопорушення або після самостійного виявлення ним з будь-якого джерела обставин, що можуть свідчити про вчинення кримінального правопорушення, зобов'язаний внести відповідні відомості до Єдиного реєстру досудових розслідувань [2, ст. 214]. Таким чином отримання зазначеного документу не свідчить про проведення будь-яких перевірок, викладених у заяві особи фактів, але вже надає заявнику право на отримання адвоката за рахунок держави. Досить ймовірно, що законодавець не припускав можливості, що особа передбачена п. 13 ч. 1 ст. 14 Закону України «Про безоплатну правову допомогу» звернеться до центру з надання безоплатної вторинної правової допомоги по деяких питаннях, що не торкаються насильства, наприклад відносно стягнення заборгованості за кредитним договором і не звернеться з приводу суто насильства до неї. Проте, це може бути цілком так. Дана ситуація призведе до того, що особа без будь-яких обмежень може користуватися послугами адвокатів і спеціалістів центру передбачених ч. 2 ст. 13 Закону України «Про безоплатну правову допомогу» тобто:

- захистом;
- здійсненням представництва інтересів осіб, що мають право на безоплатну вторинну правову допомогу, в судах, інших державних органах, органах місцевого самоврядування, перед іншими особами;
- складенням документів процесуального характеру [3, ст. 13].

В такому разі, існує загроза ситуацій, коли особа фактично не буде суб'єктом права на зазначену допомогу, однак щиро помиляючись в тому, що вона стала жертвою домашнього насильства або насильства за ознакою статі, буде користуватися БВПД по широкому колу питань. Однак, можливі випадки з навмисними діями, тобто

особа може подати відповідну заяву до правоохоронних органів без реальних підстав із метою отримати «безстроковий абонемент на юридичні послуги», практично не ризикуючи бути притягнутою до будь-якої відповідальності.

Також слід зазначити, що перевірка належності особи до кола суб'єктів права на безоплатну вторинну правову допомогу проводиться протягом 10 діб з моменту звернення за отриманням такої допомоги. В свою чергу, центр не має повноважень по витребуванню відомостей з органів внутрішніх справ, інформації про хід досудового розслідування або перевірки відомостей про вчинення адміністративних правопорушень.

Таким чином, одноразово отримавши витяг з Єдиного реєстру досудових розслідувань, особа зможе необмежено (по колу питань і в часі) користуватися послугами адвокатів за рахунок держави, не зважаючи на те, що справа може бути закрыта за відсутністю події кримінального правопорушення, відсутності в діянні складу кримінального правопорушення тощо.

З урахуванням вищезазначеного, було б доцільним викласти п.13 ч.1 ст.14 Закону України «Про безоплатну правову допомогу» у наступній редакції: «особи, які постраждали від домашнього насильства або насильства за ознакою статі, – на всі види правових послуг, передбачених ч. 2 ст. 13 цього Закону по справах щодо притягнення кривдника до відповідальності – до прийняття остаточного рішення по справі».

Залишення зазначеної норми без відповідних змін може призвести до нераціональної витрати державних коштів, спрямованих на забезпечення громадян безоплатною вторинною правовою допомогою та зловживань з боку осіб, що забажають скористуватися послугами системи безоплатної правової допомоги без належних підстав.

Література:

1. Конституція України від 28.06.1996 р. з наступ. змін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>. – Назва з екрана.

2. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13.04.2012 р. з наст. змін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4651-17>. – Назва з екрана.
3. Про безоплатну правову допомогу: Закон України від 02.06.2011 р. № 3460-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3460-17>. – Назва з екрана.

Л. О. Кадегроб

*аспірантка кафедри конституційного права та правосуддя
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова, адвокат
Науковий керівник: к. ю. н., доцент, доцент кафедри конституційного
права та правосуддя Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова К. Ю. Кармазіна*

**РЕАЛІЗАЦІЯ ОКРЕМИХ КОНСТИТУЦІЙНИХ ПРАВ ДІТЕЙ
НА ТЕРИТОРІЇ ТИМЧАСОВО ОКУПОВАНОЇ АР КРИМ**

Україна знаходиться на непростому етапі державотворення: проблеми політичного, міжнародного, соціально-економічного характеру, триваючий збройний конфлікт на Сході країни, фактична окупація АР Крим, а також постійне протистояння зовнішній агресії з боку Російської Федерації, призводять до послаблення державності та численних порушень конституційних прав та свобод громадян.

За таких умов особливої актуальності набуває питання щодо забезпечення реалізації конституційних прав дітей на тимчасово окупованій території АР Крим. Адже саме діти, які залишилися в АР Крим, є найбільш незахищеними членами суспільства, механізм захисту основоположних прав яких сьогодні або взагалі відсутній, або фактично не працює.

Розглянемо окремі найбільш проблемні, на думку автора, питання, які виникають під час реалізації конституційних прав дітей з АР Крим.

По-перше, фактичне позбавлення дітей права на гарантовані Основним Законом України рівність, громадянство, свободу пересування, вільний вибір місця проживання. Так, дитина після досягнення встановленого віку зобов'язана отримати паспорт громадянина України, для чого має звернутися з заявою-анкетой до відповідного

державного органу, який знаходиться на підконтрольній території України. Для цього дитина на підставі свідоцтва про народження перетинає пункт пропуску та приїздить на так звану «материкову частину» України. На практиці виникає ситуація, за якої процедура після подання заяви й до видачі паспорта часто займає досить багато часу: замість встановлених 10 днів (термінове виготовлення) та 20 днів (загальний строк) очікувати на паспортний документ дитині доводиться близько місяця. Весь цей час дитина вимушена знаходитися на території України, оскільки повернутися додому в АР Крим не може, адже для перетину державного кордону вже буде необхідний паспорт. В період очікування документів жодних варіантів місця проживання для дитини держава не надає. Наслідком цього є те, що через брак особистих коштів, ризик залишитися на вулиці, відсутність державної підтримки діти не можуть отримати паспорт громадянина України та залишити окуповану територію.

Порушення права дитини на громадянство має місце і в тому випадку, якщо її було народжено на території тимчасово окупованої АР Крим. В такому випадку батькам новонародженого громадянина України видається відповідне свідоцтво російського типу. Такий документ жодними органами України не приймається з огляду на те, що будь-який акт (рішення, документ), виданий органами та/або особами, обраними чи призначеними у порядку, не передбаченому законом, є недійсним і не створює правових наслідків [2, ст. 9]. У зв'язку з чим дитину не можливо відразу вивезти з АР Крим до України. Водночас, така дитина потенційно позбавляється можливості в майбутньому отримати український паспорт, адже для його оформлення необхідне свідоцтво про народження. Механізм видачі свідоцтва про народження або іншого способу реєстрації вітчизняними органами для таких дітей й до сьогодні не створено.

Натомість, законодавцем в нормах Цивільного процесуального кодексу України закріплена можливість подання заяви про встановлення факту народження особи на тимчасово окупованій території України, визначеній Верховною Радою України, яка може бути подана батьками, родичами, їхніми представниками або іншими

законними представниками дитини до будь-якого суду за межами такої території України незалежно від місця проживання заявника [3, ст. 317].

Аналізуючи судову практику з даної категорії справ за 2018 р. автор зробив висновок, що вирішуючи питання про встановлення факту народження особи на окупованій території АР Крим суди керуються зазначеною вище нормою, а також враховують практику Європейського суду з прав людини. Зокрема, практику у справах проти Туреччини, Молдови та Росії, ґрунтуючись на Консультативному висновку Міжнародного суду (ООН) у справі Намібії, яка започаткувала виняток із загального принципу щодо недійсності актів, у тому числі нормативних, які видані владою не визнаного на міжнародному рівні державного утворення, який полягає в тому, що не можуть визнаватися недійсними всі видані на окупованій території документи, зокрема недійсність не може бути застосована до таких дій, як реєстрація народжень, смертей і шлюбів.

Таким чином, в сучасних умовах батьки з новонародженою дитиною не можуть невідкладно та вільно вирушити на підконтрольну Україні територію. До сих пір вони вимушені реалізовувати право дитини на громадянство через суд.

Автор погоджується з думкою науковця Г. Гереги про те, що в умовах розвитку електронних технологій для цих громадян може бути надана можливість інформувати українські органи реєстрації шляхом електронних повідомлень. А українські органи реєстрації після проведення відповідних перевірок інформують про готовність документів та можливості їх отримання на території України [4, с. 25].

По-друге, на території тимчасово окупованої АР Крим має місце порушення права на освіту, відповідно до якого Україна зобов'язана забезпечувати доступність і безоплатність дошкільної, повної загальної середньої, професійно-технічної, вищої освіти в державних і комунальних навчальних закладах; розвиток дошкільної, повної загальної середньої, позашкільної, професійно-техніч-

ної, вищої і післядипломної освіти, різних форм навчання; надання державних стипендій та пільг учням і студентам [1, ст. 53].

Міністерство з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб України під час громадських слухань з обговорення першочергових завдань розбудови системи забезпечення прав і захисту дітей в Україні на тему: «Діти, які потребують особливого захисту держави: ключові аспекти реформування державної політики», які проходили 02.12.2016 р., підкреслило, що питання, пов'язане з отриманням освіти в Україні дітьми з тимчасово окупованої території Криму та окремих територій Донецької та Луганської областей, де органи державної влади тимчасово не здійснюють свої повноваження, залишається критичним [5, абз. 6].

Так, не мають і не матимуть у майбутньому жодної юридичної сили будь-які «документи про освіту», видані окупаційними структурами Російської Федерації та самопроголошеною «владою» на півострові. Жодного «визнання», «нострифікації», «обміну» таких «документів» тощо з боку Міністерства освіти і науки, інших органів державної влади України та зарубіжних країн не буде [6, абз. 2]. Натомість, міністерством передбачена можливість проходження навчання в Україні в дистанційній та екстернатній формі.

Проте, автор вважає, що не дивлячись на зовнішнє врегулювання порядку надання освіти дітям з окупованої території його реалізація ускладнюється низкою законодавчих прогалин. Так, як зазначають в Українській Гельсінській спілці з прав людини, задекларовані програми самостійного та дистанційного навчання, де держава виконуватиме лише функцію контролю атестації, досі не розроблені, тому це нівелює можливість реалізації права на освіту [7, абз. 19].

Варто зауважити й те, що для того, аби отримати документ про середню освіту чи інші документи, що необхідні для вступу до вищого навчального закладу або складання зовнішнього незалежного оцінювання тощо, дитина має декілька разів перетинати пункти пропуску на кордоні між АР Крим та материковою Україною. Оче-

видною є потреба таких дітей в державній підтримці у вигляді житла та матеріальної допомоги. Проте їх надання не передбачено.

Крім того, аналізуючи внесені зміни до закону України «Про вищу освіту» від 16.05.2017 р. автор дійшов висновку, що законодавець цілеспрямовано зменшив доступ до отримання вищої освіти для молодих людей з окупованої АР Крим [8].

Недостатній період для впровадження змін та маніпуляції визначених закладів для навчання не дозволили організувати вступ мешканців Криму та Донбасу до українських ВНЗ. Особливо це позначилося на можливостях кримської молоді, яка через недостатність вибору вищих закладів освіти опинилася в «освітній резервації» [7, абз. 20].

Таким чином, сьогодні в нашій державі наявні грубі порушення конституційних прав дітей на освіту, громадянство, вільний вибір місця проживання та свободу пересування. Вбачається, що для їх усунення необхідна нагальна розробка дієвих, законодавчо закріплених механізмів: реєстрації новонароджених громадян на окупованій території та їх подальшого вивезення на підконтрольну територію України; підтримки дітей під час оформлення останніми паспорта громадянина України шляхом встановлення максимально стислих термінів видачі документів та надання на цей час житла й матеріальної допомоги; надання молоді з окупованої території державної підтримки у вигляді тимчасового помешкання та/або грошових коштів на час складання державних атестацій, зовнішнього незалежного оцінювання та/або отримання документів про освіту.

Варто пам'ятати, що діти – майбутнє країни, її найбільший скарб. В умовах окупації АР Крим маленькі громадяни України особливо гостро потребують допомоги й як ніколи мають відчувати безумовну підтримку та захист своєї держави.

Література:

1. Конституція України від 28.06.1996 р. з наст. змін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>. – Назва з екрана.
2. Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України: Закон України від 15.04.2014 р.

- № 1207-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1207-18>. – Назва з екрана.
3. Цивільний процесуальний кодекс України від 08.03.2004 р. № 1618-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1618-15/page8>. – Назва з екрана.
 4. Герєга Г. Діти війни: дослідження проблем дитинства в Україні за умов військової агресії / Г. Герєга. – К.: Український інститут досліджень екстремізму, 2015. – 31 с.
 5. Міністерство наголошує на необхідності посилення соціально-правового захисту дітей зі сходу України та АР Крим [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mtot.gov.ua/ministerstvo-nagoloshuyena-neobhidnosti-posylennya-sotsialno-pravovogo-zahystu-ditej-zi-shodukrayiny-ta-ar-krum/>. – Назва з екрана.
 6. Щодо організації навчання у загальноосвітніх навчальних закладах осіб, що проживають на тимчасово окупованій території в Автономній Республіці Крим, місті Севастополі та у місцях проведення антитерористичної операції в Донецькій і Луганській областях: Лист Міністерства освіти і науки України №1/9-535 від 14.10.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.mon.gov.ua/ua/about-ministry/normative/2957>. – Назва з екрана.
 7. Право на освіту – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://helsinki.org.ua/pravo-na-osvitu-2017/>. – Назва з екрана.
 8. Про внесення змін до Закону України «Про вищу освіту» щодо забезпечення права на здобуття вищої освіти осіб, місцем проживання яких є тимчасово окупована територія України: Закон України від 16.05.2017 р. №2026-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2026-19>. – Назва з екрана.

А. С. Кисель

*студентка 3 курсу економіко-правового факультету
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова,
спеціальність «Право»*

*Науковий керівник: д. ю. н., професор, професор кафедри
конституційного права та правосуддя Одеського національного
університету імені І. І. Мечникова О. В. Прієшкіна*

МІСЦЕВІ ПОДАТКИ ТА ЗБОРИ В УКРАЇНІ

Соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць в значній мірі залежить від фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування. До надзвичайно важливих джерел наповнення місцевих бюджетів належать місцеві податки та збори, адже завдяки ним забезпечується належне виконання завдань та функцій органів місцевого самоврядування.

Актуальність даної теми обумовлена тим, що на сьогодні фінансовій базі органів місцевого самоврядування властивий низький рівень надходжень, що негативно впливає на задоволення потреб населення. Постає необхідність у пошуку способів зміцнення фінансової незалежності відповідних органів.

Проблемам місцевого оподаткування присвячені дослідження таких науковців, як І. С. Волохова, І. Г. Козинець, О. В. Михайленко, Н. В. Проць та інших дослідників. На дисертаційному рівні ця тема досліджувалась вченими Н. І. Блащук, М. В. Вікторчук, С. О. Осипенко. Проте особливості правового регулювання місцевих податків та зборів потребують подальших досліджень.

Процес нормативного регулювання оподаткування розпочався з моменту прийняття Закону України «Про систему оподаткування» від 25.06.1991 р., а згодом – Декрету Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» від 20.05.1993 р. До введення в дію Податкового кодексу України в 2011 р. в Україні існувало шістнадцять місцевих податків і зборів.

У теперішній час правове регулювання місцевих податків та зборів здійснюється Конституцією України, Податковим кодексом України, Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні», рішеннями органів місцевого самоврядування тощо. Відповідно до ст. 143 Конституції України до повноважень органів місцевого самоврядування належить встановлення місцевих податків та зборів відповідно до законодавства [1, ст. 143]. В Податковому кодексі України встановлено такі місцеві податки та збори, як податок на майно, єдиний податок, збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір [2, ст. 10]. Однак, насправді діє чотири місцеві податки, так як податок на майно включає податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, транспортний податок та плату за землю.

Протягом 2017-2018 рр. Одеською міською радою було прийнято ряд важливих рішень, що вплинули на місцеве оподаткування. До них належать:

1) Рішення Одеської міської ради від 06.06.2018 р. «Про внесення змін до рішення Одеської міської ради від 14.12.2017 р. № 2780-VII «Про надання пільг щодо земельного податку на 2018 рік», відповідно до якого з'являється нова група платників – державні підприємства, які здійснюють професійно-технічне навчання засуджених та використовують земельні ділянки для експлуатації та обслуговування будівель та споруд колонії [3];

2) Рішення Одеської міської ради від 08.02.2017 р. «Про внесення змін до Положення про податок на майно в частині податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, затвердженого рішенням Одеської міської ради від 21.01.2015 р. № 6258-VI», яким доповнено об'єкти, які не оподатковуються податком на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки [4];

3) Рішення Одеської міської ради від 08.02.2017 р. «Про внесення змін до рішення Одеської міської ради від 21 січня 2015 р. № 6257-VI «Про встановлення податку на майно в частині транспортного податку», згідно з яким змінюється об'єкт оподаткування транспортним податком – ним стають автомобілі, з моменту випуску яких минуло не більше, ніж п'ять років, та вартість яких є більшою, ніж 375 розмірів мінімальної заробітної плати [5].

Питома вага місцевих податків та зборів у місцевих бюджетах є досить невеликою. Так, надходження від місцевих податків протягом січня-листопада 2017 р. становили 44667,4 млн грн. і станом на 01.11.2017 р. склали 5,42 % від обсягу усіх надходжень зведеного бюджету [6]. Податкові надходження протягом січня-травня 2018 р. складають 19245,4 млн грн. та станом на 01.05.2018 становлять 5,52 % від загального обсягу зведеного бюджету [7].

Варто відмітити, що, згідно з даними про оперативне виконання місцевого бюджету за січень-квітень 2018 р., наданими Департаментом фінансів Одеської міської ради, основним джерелом формування загального фонду бюджету міста Одеси є податок на доходи фізичних осіб, що складає 54 % (1089,9 млн грн.) надходжень. Надходження у вигляді єдиного податку протягом цього часу склада-

ють 16,6 % (329,4 млн грн.) від надходжень загального фонду, а у вигляді плати за землю – 11,2 % (202,6 млн грн.) [8].

Виходячи з вищенаведеного можна стверджувати, що місцеві податки та збори не мають значного впливу на формування доходів. Істотну роль відіграє єдиний податок, підвищується роль податку на майно, зокрема плати за землю. Транспортний податок та місцеві збори є менш результативними.

Розглянувши місцеві бюджети розвинутих держав, зазначимо, що їм властивий високий ступінь автономії, який видається можливим завдяки значній питомій вазі місцевих податків у доходах таких бюджетів. Так, питома вага місцевих надходжень у вигляді податків та зборів складає: в Австрії – 72 %, Франції – 48 %, Німеччині – 46 % від загальної суми надходжень місцевих бюджетів [9, с. 65]. Це пояснюється історичними особливостями оподаткування та бажанням місцевих органів бути фінансово самостійними.

Рівень податкової незалежності в Україні є набагато нижчим, ніж в Швеції, Іспанії, Люксембурзі тощо, в яким місцеві органи можуть самостійно впроваджувати локальні платежі, вони наділені більшим обсягом повноважень стосовно встановлення бази та ставок оподаткування, надання пільг [10, с. 108].

Істотним недоліком в Україні є відсутність у органів місцевого самоврядування можливості встановити власні податки на відповідній території, адже при цьому не враховуються територіальні особливості регіонів. У певних адміністративно-територіальних одиницях є особливі об'єкти, завдяки яким можна збільшити надходження до місцевого бюджету для вирішення соціально-економічних проблем окремих територій.

Не менш актуальним є питання оптимальної кількості місцевих податків. Як зазначає дослідник І. Г. Козинець, в багатьох державах з розвинутою системою оподаткування застосовується значна кількість податків та зборів. Зокрема, у Франції їх існує більш ніж 50, в Бельгії – близько 100, в Німеччині – 55, натомість у Великій Британії існує лише один податок. Зазначимо, що найбільш ефективним місцевим податком в більшості країн є податок на нерухоме

майно [11, с. 215]. Вітчизняний законодавець з прийняттям Податкового кодексу України зменшив кількість податків та зборів. Вважаємо, що такі зміни були доцільними, так як деякі податки та збори не стягувались з низки підстав, наприклад, через відсутність об'єктів оподаткування.

Підсумовуючи вищевикладене, можна стверджувати, що місцеві бюджети в Україні відчувають гостру нестачу надходжень у вигляді податків та зборів. Для уникнення цього необхідно:

- дозволити на законодавчому рівні органам місцевого самоврядування встановлювати місцеві податки, наприклад, податки за розміщення реклами, збори за охорону довкілля, за огороження прибудинкової території, що зумовить збільшення доходної частини бюджетів;

- розглянути можливість переведення деяких загальнодержавних податків у категорію місцевих.

При цьому потрібно законодавчо закріпити вимоги до локальних податків та зборів, процедуру їх встановлення та адміністрування.

Література:

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>. – Назва з екрана.
2. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Назва з екрана.
3. Про внесення змін до рішення Одеської міської ради від 14.12.2017 р. № 2780-VII «Про надання пільг щодо земельного податку на 2018 рік»: Рішення Одеської міської ради № 3359-VII від 06.06.2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://omr.gov.ua/acts/council/107762/>. – Назва з екрана.
4. Про внесення змін до Положення про податок на майно в частині податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, затвердженого рішенням Одеської міської ради від 21.01.2015 р. № 6258-VI : Рішення Одеської міської ради № 1601-VII від 08.02.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://omr.gov.ua/ua/acts/council/92752/>. – Назва з екрана.
5. Про внесення змін до рішення Одеської міської ради від 21 січня 2015 р. № 6257-VI «Про встановлення податку на майно в частині транспортно-го податку»: Рішення Одеської міської ради № 1600-VII від 08.02.2017 р.

- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://omr.gov.ua/ru/acts/council/92816/>. – Назва з екрана.
6. Доходи сводного бюджету України по статтям доходів в 2017 г. (на 31.12.2017, в млн. грн.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/finance/budget/cons/income/2017>. – Назва з екрана.
 7. Доходи сводного бюджету України по статтям доходів в 2018 г. (на 1.05.2018, в млн. грн.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/finance/budget/cons/income/>. – Назва з екрана.
 8. Інформація об оперативному виконанні бюджету міста Одеси за лютий-квітень 2018 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://omr.gov.ua/ru/news/106343>. – Назва з екрана.
 9. Волохова М. П. Сучасний стан та напрями вдосконалення управління місцевих податків і зборів України / М. П. Волохова // Економічні інновації. – 2014. – Вип. 57. – С. 62–71.
 10. Письменний В. В. Місьцеве оподаткування в умовах реформування податкової системи України: монографія / В. В. Письменний. – Тернопіль: Економічна думка, 2011. – 196 с.
 11. Козинець І. Г. Особливості правового регулювання місцевих податків і зборів / І. Г. Козинець // Порівняльно-аналітичне право. – 2017. – № 5. – С. 213–216.

Д. В. Колесник

*аспірант кафедри конституційного права та правосуддя
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова,
помічник судді Одеського окружного адміністративного суду
Науковий керівник: к. ю. н., доцент, доцент кафедри конституційного
права та правосуддя Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова К. Ю. Кармазіна*

КРИМІНАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СУДДІВ ЗА ПОСТАНОВЛЕННЯ ЗАВІДОМО НЕПРАВОСУДНОГО РІШЕННЯ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НЕДОТОРКАНОСТІ ТА НЕЗАЛЕЖНОСТІ СУДДІВ В УКРАЇНІ

Питання незалежності і недоторканності суддів наразі є в значній мірі принциповим, адже виступає у якості однієї з передумов для захисту прав людини, а також безумовної запоруки для організації і здійснення незалежного, об'єктивного та справедливого судочинства. Варто зазначити, що саме дотримання міжнародних та європейських стандартів недоторканності та незалежності суддів, на нашу думку, характеризує стан демократичного розвитку країни, рівень забезпечення верховенства права та ефективності здійс-

снення судочинства. Враховуючи викладене, питання кримінальної відповідальності суддів за постановлення завідомо неправосудного рішення в контексті забезпечення недоторканності та незалежності суддів в Україні на даному етапі набуває необхідності його доктринального осмислення та надання йому відповідної оцінки насамперед у наукових джерелах.

Питання кримінальної відповідальності суддів за постановлення завідомо неправосудного рішення досліджувалося такими вченими, як М. А. Погорецький, О. М. Овчаренко, П. П. Андрушко, В. І Тютюгін, О. В Капліна. Разом з тим, низка питань, пов'язаних з кримінальною відповідальністю суддів за постановлення завідомо неправосудного рішення у розрізі забезпечення недоторканності та незалежності суддів в Україні, залишається недостатньо вивченою.

Конституцією України гарантується незалежність та недоторканність суддів, зокрема, – і через закріплення їх функціонального імунітету, та передбачено, що суддю не може бути притягнуто до відповідальності за ухвалене ним судове рішення, за винятком вчинення злочину або дисциплінарного проступку [1, ст.126]. Таким чином, судді в Україні не мають повного імунітету та можуть бути притягнені до кримінальної відповідальності на загальних підставах.

Інститут функціонального імунітету судді забороняє притягнення його до кримінальної відповідальності за правову позицію, викладену в судовому рішенні, оскільки у такому разі порушуються гарантовані законом незалежність та безсторонність судової влади. Водночас суддя має нести дисциплінарну чи кримінальну відповідальність за дисциплінарні проступки та злочини (наприклад, отримання неправомірної вигоди), що опосередковано можуть впливати на юридичну позицію судді при здійсненні ним правосуддя. Зокрема, суддя може бути притягнутий до дисциплінарної відповідальності у разі, якщо він порушує встановлені законом вимоги щодо змісту судового рішення, не дає оцінки аргументам сторін, не обґрунтовує належним чином свого рішення тощо.

Варто зазначити, що органи судової влади мають виключну компетенцію стосовно всіх питань судового характеру і виняткове право вирішувати, чи належить передана їм справа до встановленої законом компетенції. Зважаючи на основні принципи незалежності судових органів, система оскарження судового рішення є єдиним способом, у який судді можуть вважатися відповідальними за його прийняття, за винятком випадків, коли суддя діяв недобросовісно. При цьому підтвердження недобросовісності повинно відбуватись лише в порядку дисциплінарного або кримінального провадження.

Разом з тим, слід зауважити, що позиція стосовно визначення наведеного рівня захисту судді від кримінальної відповідальності як функціонального імунітету судді є спірною. Зокрема, Верховний Суд України у листі № 20-2822/0/8-17 від 10 жовтня 2017 р. стосовно проблемних питань застосування Кримінального процесуального кодексу України зазначив, що «судді в Україні не користуються жодним матеріальним імунітетом і можуть бути притягнуті до кримінальної відповідальності за будь-яке кримінальне правопорушення під час здійснення ними судочинства (у рамках розгляду конкретної судової справи)» [2, с. 15].

Необхідно зазначити, що хоча вищезазначений лист не є джерелом права, а Верховний Суд України фактично припинив здійснення судочинства з огляду на початок роботи нового Верховного Суду, висновки, викладені у листі, наразі виявляються досить актуальними, особливо в розрізі реформування судової системи України та наближення вітчизняних стандартів незалежності та недоторканості суддів до міжнародних та європейських стандартів.

У цьому контексті вважаємо за необхідне звернути увагу на диспозицію ст. 375 Кримінального кодексу України (далі по тексту – КК України), а саме на кримінальну відповідальність за постановлення суддею (судьями) завідомо неправосудного вироку, рішення, ухвали або постанови [3, ст. 375]. На нашу думку, визначення в КК України можливості притягнення судді до кримінальної відповідальності за прийняття завідомо неправосудного судового рішення при відсутності легального визначення поняття неправосудного

судності створює умови для перегляду судових рішень поза межами процедури їх оскарження, що, в свою чергу, підриває конституційні основи правосуддя та суперечить міжнародним принципам у цій сфері. Крім того, відсутність офіційного тлумачення поняття неправосудного судового рішення може призвести до ототожнення понять «неправосудність» та «незаконність», а отже відкриття можливостей для притягнення суддів до кримінальної відповідальності у разі скасування їх рішень судами вищих інстанцій, а також підміни понять «дисциплінарна відповідальність суддів» та «кримінальна відповідальність суддів» в розрізі питання притягнення судді до відповідальності внаслідок недбалості [4, п. 1].

Варто зазначити, що відповідно до висновків Венеціанської комісії, «положення, яким передбачено кримінальну відповідальність суддів, може бути сумісним з незалежністю та недоторканністю суддів лише за умови їх достатньо чіткого визначення, щоб гарантувати незалежність і функціональний імунітет окремого судді під час тлумачення ним закону, встановлення фактів чи оцінки доказів» [5, с. 13]. Необхідно зазначити, що нечітко та недостатньо сформульовані положення, що визначають відповідальність суддів, можуть негативно вплинути на незалежне і неупереджене встановлення фактів у конкретному судовому рішенні, оцінку доказів та тлумачення норм законодавства. Положеннями про відповідальність суддів, яким бракує цих характеристик, можуть зловживати, здійснюючи надмірний тиск на суддів при розгляді ними справ і тим самим підриваючи їх незалежність та неупередженість. У Висновках Венеціанської комісії також зазначено, що «використання факту скасування рішення нижчої інстанції судом вищої інстанції як основи для встановлення незаконності цього рішення не відповідає європейським стандартам» [5, с. 13].

Враховуючи викладене, на нашу думку, положення ст. 375 КК України підлягають або декриміналізації (з огляду на ті обставини, що склад злочину, передбаченого ст. 375 КК України, охоплюється, з одного боку, складом злочинів у сфері службової та професійної діяльності, пов'язаної з наданням публічних послуг, а з іншого –

підставами дисциплінарної відповідальності суддів), або внесенню змін до диспозиції зазначеної статті з метою виключення можливості притягнення судді до кримінальної відповідальності, наприклад, за постановлення належним чином обґрунтованого судового рішення, у якому суд приймає помилкове рішення у справі за умови його вмотивованості. Вважаємо за необхідне зазначити, що наявність судових помилок є частиною будь-якої правозастосовної діяльності, і не кожна судова помилка автоматично є завідомо неправосудним рішенням.

Підсумовуючи вищезазначене, необхідно акцентувати увагу на тому, що функціональний імунітет суддів та особливий порядок притягнення суддів до юридичної відповідальності є важливою складовою гарантій незалежності та недоторканності суддів. Незалежність та недоторканність суддів надзвичайно важливі, адже вони не є їх особистим привілеєм; ці гарантії спрямовані, передусім, на забезпечення безперешкодного виконання суддями своїх професійних обов'язків – здійснення справедливого та об'єктивного правосуддя, метою якого є захист прав та свобод людини і громадянина.

Література:

1. Конституція України: Основний Закон України від 28.06.1996 р. (із змін та доп.) // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Лист Верховного Суду України № 20-2822/0/8-17 від 10 жовтня 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://komzakonpr.rada.gov.ua/uploads/documents/31959.pdf>. – Назва з екрана.
3. Кримінальний кодекс України: Закон України від 05.04.2001 р. № 2341-III // Верховна Рада України. – 2001. – № 25–26. – Ст. 131.
4. Конституційне подання щодо офіційного тлумачення сполучення слів «як неправосудного», вжитого в частині четвертій статті 62 Конституції України від 27 грудня 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/\(documents\)/4F6C060DD432E506C225809700351AB6?OpenDocument&year=2016&month=12&](http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/(documents)/4F6C060DD432E506C225809700351AB6?OpenDocument&year=2016&month=12&). – Назва з екрана.
5. Висновок Венеціанської комісії (amicus curiae brief) для Конституційного Суду Республіки Молдова щодо кримінальної відповідальності суддів від 13 березня 2017 р. № CDL-AD(2017)002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/6b6c1e2e6ad3e2fcc225745c0034f4cc/229b826c8ac787dec2257d87004987c3/\\$FILE/%D0%92%D0%B8%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%BA%20CDL-AD\(2017\)002.pdf](http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/6b6c1e2e6ad3e2fcc225745c0034f4cc/229b826c8ac787dec2257d87004987c3/$FILE/%D0%92%D0%B8%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%BA%20CDL-AD(2017)002.pdf). – Назва з екрана.

Е. Ю. Колесник

*студентка 3 курса экономико-правового факультета
Одесского национального университета имени И. И. Мечникова,
специальность «Право»*

А. И. Новак

*студент 3 курса экономико-правового факультета
Одесского национального университета имени И. И. Мечникова,
специальность «Право»*

*Научный руководитель: к. ю. н., доцент, доцент кафедры
конституционного права и правосудия Одесского национального
университета имени И. И. Мечникова О. Н. Садовская*

ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ДЕЛЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ВЛАСТИ НА МЕСТАХ ВО ФРАНЦИИ, ПОЛЬШЕ И США: ОПЫТ ДЛЯ УКРАИНЫ

Осуществлением власти на местах занимаются местные органы управления и органы самоуправления местных территориальных коллективов разного уровня территориальных единиц, которые являются административно-территориальными подразделениями как унитарных, так и федеративных государств. Тенденции развития современного мира направлены на то, чтобы всё более детально регулировать эти отношения, главным источником которых являются принимаемые муниципалитетами хартии самоуправления и уставы, а иногда даже органические законы. Современное государственное развитие является чувствительным к вопросам демократии на местном уровне и децентрализации, что находит подтверждение в конституционном закреплении основ местного самоуправления многими зарубежными государствами.

Нельзя не обратить внимание на то, что в современном мире все более и более усиливается тенденция глобализации, границы, в определенном смысле, стираются, в том числе и социо-культурные, а понимание местного самоуправления, которое различалось кардинально каких-то 50-70 лет назад в разных уголках Земли, теперь практически идентично.

Тем не менее, анализ современной организации власти на местах во Франции, США и Польше является актуальным и интерес-

ным для Украины за счёт того, что эти страны отличаются формой государственного устройства, историей становления, расположением на карте мира и многими другими аспектами, что предполагает определенные различия в формах организации местного управления и самоуправления. Административно-территориальное деление стран складывалось, как правило, под влиянием географических факторов с учетом экономической, социальной и демографической ситуации [2, с. 295]. Также на муниципальную власть во Франции и Польше большое внимание оказала Европейская хартия местного самоуправления, которая установила, что самоуправление – это право и способность местного сообщества решать свои вопросы в пользу собственных интересов [1, ст. 3].

В 1990 г. в Польше началась масштабная реформа органов местного самоуправления, продолжалась она на протяжении целого десятилетия и была проведена в два этапа: в 1990 г. – на уровне гмины и в 1998 г. – на уровне повята и воеводства. Её основной целью были демократизация и децентрализация госуправления. Это осуществлялось путём введения самоуправления на всех трёх уровнях территориального деления – гмины, повята и воеводства. Гмина была с 1990 по 1998 год основной единицей местных органов власти, следующим уровнем деления были воеводства. В 1998 г. был проведён второй этап административной реформы, во время которого были восстановлены повяты – промежуточное звено территориального, каждый из повятов включает в себя несколько гмин. Конституция Польши же гласит: «Основной единицей территориального самоуправления является гмина. Иные единицы регионального или локального самоуправления определяются законом» [3, ст. 163]. Гмина занимает центральное положение среди других единиц самоуправления, ведь именно с ними связано выполнение всех основных публичных задач, возложенных на территориальное самоуправление. Повят – второй уровень местного самоуправления в Польше. Всего в Польше 316 повятов, в т.ч. 66 городов на правах повята. Число жителей для получения статуса повята должно превышать 100 тыс. человек. Воеводство – самый крупный уровень системы

самоуправления в Польше. Всего воеводств в Польше 16, и хотя они и отображают исторический уклад, их формирование было не таким простым, до эпохи реформирования воеводств насчитывалось аж 49 единиц, после осознания необходимости реформирования существующей структуры, планировалось разбить государство на 12 воеводств, затем в 1975 г. был создан план, согласно которому воеводств будет 17, но и его доработали и, в конце концов, в 1999 г. в Польше сформировалось административно-территориальное деление в нынешнем виде [4, с. 81-87].

Есть несколько вариантов руководства в гмине, такие как президент (городское), бургомистр (смешанное), войт (сельское), правление и совет. Совет выполняет больше контрольную функцию, но и утверждает бюджет, для этого создается контрольно-ревизионная комиссия. Так же существует прообраз «местной исполнительной власти» – правление. Его назначает и возглавляет глава гмины, который избирается прямым голосованием. Гмина – единственная территориальная единица с сильным, избираемым прямым голосованием, руководителем. Переходя к повяту, надо сказать, что есть 3 варианта принятия решений, через повятовые выборы, референдумы и через органы повята, то есть повятовый совет и правление повята. Совет повята выбирает главу, правление и старосту повята как председателя правления. Ну и воеводство, оно хоть и относится к единицам местного самоуправления, но как мы помним, является самым крупным из них и в силу этого здесь присутствует назначенный Правительством Польши чиновник, а точнее глава – воевода.

Подводя итоги рассмотрения местного самоуправления в соседней стране, следует отметить позитивные результаты проведенной муниципальной реформы. Позитивными их можно считать в первую очередь из-за того, что были достигнуты ее основные цели: демократизация и децентрализация управления. Это стало возможным благодаря введению органов самоуправления на всех трёх уровнях территориального деления – гмины, повята и воеводства. В результате проведенной реформы в Польше был реализован один из основоположных принципов, установленных Европейской харти-

ей местного самоуправления – принцип самостоятельного решения вопросов местного значения и отсутствие подконтрольности органам исполнительной власти.

На современном этапе законодательством Франции регулируются практически все вопросы, которые касаются деятельности и организации власти на всех уровнях административно-территориального устройства. Административный кодекс, в котором содержатся почти все положения, касающиеся местного самоуправления, фактически считается «конституцией» местного самоуправления. Очень значительной в административно-территориальном делении Франции стала реформа 2014-2015 г.г., которая проводилась в двух направлениях: укрупнение верхнего звена административного деления – регионов, с целью формирования единиц так называемого «европейского размера» и укрупнение территориальных сообществ нижнего звена – коммун, формируя сети метрополий. Законом о модернизации территориальной деятельности государства и подтверждении статуса метрополии от 27 января 2014 г. был утвержден новый статус и компетенция метрополии для крупных городских агломераций с более 400 тыс. жителей. С 1 января 2015 г. новый статус метрополии получили Руан, Лион, Нант, Тулуза, Бордо, Гренобль, Страсбург, Трест, Лилль и Монпелье, а статус метрополии Большого Парижа и Экс-Марсель-Прованс вступил в силу с 01.01.2016 г. Метрополии наделены таким объемом компетенции, который охватывает практически все аспекты жизни сообщества, помимо компетенции коммун, входящих в объединение, метрополии могут брать на себя компетенцию департаментов и регионов, на территории которых они расположены. Из 22 регионов континентальной Франции только пять сохранились в прежнем виде, а остальные 17 были преобразованы путем объединения по 2-3 региона [5].

Как до, так и после реформы основной единицей территориального самоуправления является коммуна и основным ее органом является представительный совет (9–69 человек), из состава которого выбирается мэр и его заместитель. Существуют некоторые особенности формирования советов в зависимости от количества населе-

ния коммун: в тех коммунах, где население меньше 3500 человек, используется мажоритарная система выборов в два тура, в коммунах с большим числом жителей – комбинированная избирательная система в два тура, но при сочетании мажоритарной системы с принципом пропорционального представительства [6, с. 46]. В департаментах и регионах избираются соответствующие советы. Избираются они по мажоритарной системе на 6 лет. Председатель совета осуществляет функции исполнительного органа. Также имеется разветвленная система служб и комитетов, выполняющих консультативные функции. В силу особенностей исторического развития Франции, помимо выше перечисленных советов, в «правительство» департаментов и регионов входят так называемые префекты, чьи полномочия были сильно сокращены в результате реформы. Они являются представителями центральной власти на местах.

На данном этапе функционирования местного самоуправления во Франции сложно оценить результаты проведенной реформы, поскольку в силу своей глобальности она еще не прошла испытание временем. Лишь к середине 2020-х г.г. пройдет переходный период, и мы сможем дать полную характеристику данной реформы и подвести итоги. Пока лишь можно отметить актуализацию данной сферы правоотношений как для высшей власти, так и для всего общества, а также подчеркнуть амбициозные планы по демократизации общества и модернизации административного деления как одной из важнейших задач государства.

Специфическими особенностями обладает местное самоуправление в США. Как известно, США – это федеративное государство, субъектом федерации которого является штат. Штаты обладают практически полной независимостью во внутренних делах, но при этом не претендуют на суверенитет в отношениях с иностранными государствами. В настоящее время в США выделяют шесть традиционных видов административно-территориального деления штатов на округа со своими органами местного самоуправления: графства (отдельный вид) (counties); города (cities); бороу (boroughs); виллиджи(villages); тауны (towns); тауншипы (townships), а также

две нетрадиционные: специальные и школьные округа [7, с. 411]. Их классификация зависит от численности населения и степени урбанизации. Помимо того, что в Конституции США отсутствует понятие местного самоуправления, там так же не существует единой системы органов муниципальной власти, так как каждый штат вправе устанавливать собственную систему в соответствии с установленным им же административно-территориальным делением. Большинство штатов делятся на графства, исключением являются лишь Коннектикут и Род-Айленд. Коннектикут например делится на округа, однако как такового окружного правительства все равно нет и все сводится лишь к местному самоуправлению городов и поселений. Огромную роль в правовом регулировании играют так называемые хартии самоуправления. Право на них установлено в конституциях 44 штатов. Однако данным правом обладают не все местные единицы, а лишь те, которые признаны инкорпорированными, то есть получили статус «муниципальных корпораций». Во многих штатах такой статус имеют только города, с определенной численностью населения, как правило не менее нескольких тысяч человек [8, с. 79]. В иных штатах хартии самоуправления так же предусмотрены для графств и тауншипов. Хартии не должны противоречить федеральной Конституции и законодательству, а также конституции и законам штата.

В процессе сравнительного анализа организации власти на местах во Франции, Польше и США были выявлены схожие элементы, которые свидетельствуют об общих мировых тенденциях децентрализации и восприятия общепринятых стандартов местного самоуправления, тем самым значительно повышая роль и значение территориальных самоуправляющихся коллективов в осуществлении местных проектов и решении задач местного характера.

Наиболее интересным для Украины можно считать опыт Польши как страны бывшего социалистического лагеря, которая одной из первых стран Восточной Европы стала на путь кардинальных политических, социальных и экономических реформ, и на сегодняшний день устройство местного самоуправления в этой стране – одно

из самых понятных и структурированных в мире, на наш взгляд. Франция в свою очередь замыслила глобальную реформу административно-территориального деления, которая по определению сильно затронула и муниципальную власть. Данная реформа еще не закончена в полном виде, так что можно сказать, что местное самоуправление Франции переживает в данный момент второе рождение, и соответствующие фундаментальные выводы по нему будут преждевременны.

Относительно США заметим, что демократические стремления в этой стране являются одними из самых сильных в мире, и несмотря на то, что местное самоуправление в США достаточно структурировано, общий принцип остается один – вопросы местного значения решаются на местах. Помимо этого, нельзя не отметить тесное сотрудничество местной власти с органами государственной власти как следствие того, что США являются сильной федерацией.

Подводя итог, нужно отметить, что все положительные аспекты организации власти на местах в рассмотренных странах могут быть использованы в Украине. Местное самоуправление в нашем государстве является одним из принципов конституционного строя, который только в последнее время из декларативного трансформируется в реальный, наполненный соответствующим содержанием и функциями. Масштабная реформа децентрализации государственной власти требует основательного доктринально-обоснованного подхода к ее проведению, чему могут способствовать сравнительно-правовые исследования в этой сфере. Кроме того, европейский вектор развития Украины требует от нее восприятия основополагающих демократических ценностей, одной из которых является местное самоуправление как право территориальных образований самостоятельно решать вопросы местного значения.

Литература:

1. Европейская хартия местного самоуправления от 15 октября 1985 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_036. – Название с экрана.
2. Баглай М. В. Конституционное право зарубежных стран: учебник для вузов / Под ред. Баглай М. В., Лейбо Ю. И., Энтина Л. М. – М.: Норма, 2004. – 832 с.

3. Конституция Республики Польша от 2 апреля 1997 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://worldconstitutions.ru/?p=112>. – Название с экрана.
4. Стемпель Е. Децентрализация в Польше. 25 лет спустя / Е. Стемпель // Муниципальное право: журнал для юристов органов местного самоуправления. – 2015. – №2. – 183 с.
5. Семенко Г. В. Территориальные реформы во Франции: от децентрализации к рецентрализации государственного управления / Г.В.Семенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/territorialnye-reformy-vo-frantsii-t-detsentralizatsii-k-retsentralizatsii-gosudarstvennogo-upravleniya>. – Название с экрана.
6. Попова А. В. Конституционное право зарубежных стран: краткий курс лекций / А. В. Попова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2015. – 168 с.
7. Мишин А. А. Конституционное (государственное) право зарубежных стран: учебник для вузов 10-е изд., перераб. и дополн. / А.А.Мишин. – М.: Юридический Дом «Юстицинформ», 2003. – 560 с.
8. Марышев А. А. Вопросы взаимодействия органов государственной власти и органов местного самоуправления (на примере опыта США) / А. А. Марышев // Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2008. – №3. – 212 с.

Л. О. Корчевна

д. ю. н., професор, завідувача кафедри конституційного права та правосуддя Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

ТРАНСФОРМАЦІЯ СУДОВОГО ПРАВА В РІЗНОДЖЕРЕЛЬНОМУ ПРАВІ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Демократичні країни світу одним з важливих джерел права визнають судове право. Протягом останніх десятиліть істотні зрушення в цьому напрямку відбуваються і в нашій країні. Однак тривалий час правова система України продовжували знаходитись під впливом пострадянських позитивістських поглядів, які будувались на визнанні закону єдиним джерелом права. Пріоритет і верховенство закону підміняло верховенство права. Проте слід відмітити, що «європейська правова традиція ніколи не змішувала право і закон (за винятком кодифікації і законодавчого позитивізму ХІХ ст., який нині подоланий) і не стверджувала, що одне лише вивчення закону (іншого юридичного припису) дозволяє дізнатися, що таке право. Право не міститься виключно у законодавчих нормах... За сучасних

умов і у теорії, і на практиці панує думка, що абсолютний суверенітет закону в країнах романо-германської правової сім'ї є фікцією і що поряд з ним існують й інші джерела права. Закон має смисл лише у єдності з ними. На думку сучасних західних правників, жодна з форм права (законодавство, звичаєве право, договірне право, судове право) не може претендувати на єдино практичне та справедливе. Кожна з них має свої переваги і недоліки» [1, с. 19].

З'ясування природи романо-германської суддівської норми потребує, перш за все, звернення до системи права преторіанського типу, бо правотворчість суддів існує на основі саме преторіанського чи то доктринального правосуддя, згідно з яким статус закону надається основним принципам права. Суди на місцях мусять дотримуватися преторіанських правил. Суттєво, що і в сучасній англо-американській правовій сім'ї базові правила – це правила преторіанського типу.

У романо-германській сім'ї правотворча роль судової практики здійснюється за двома напрямками. По-перше, наділення правом створювати обов'язкові прецеденти лише вищих судових інстанцій країн романо-германської правової сім'ї («вертикальна юрисдикція прецедентів»). По-друге, наділення дискреційними повноваженнями суддів щодо використання рішень нижчих судів («паралельна юрисдикція прецедентів»). Спільною рисою обох напрямів є преторіанський принцип правосуддя. Особливістю другого напрямку юрисдикції прецедентів є дискреційні повноваження суддів.

Стосовно другого напрямку Р. Давід і К. ЖофFRE-Спінозі зазначають, що «норма, створена судовою практикою, існує і застосовується лише тією мірою, якою судді (кожний суддя) вважають її доброю» [2, с. 98]. І далі: «У ФРН вважається, що, якщо якесь правило підтверджено постійною судовою практикою, воно розглядається як норма звичаю і мусить застосовуватися судами як таке... Судові рішення у ФРН, Греції, Італії, Швейцарії і з недавнього часу – у Швеції часто містять посилання на попередні рішення, чи на доктринальні праці» [2, с. 102-104].

Чинна Конституція України визнає права людини як основні принципи права, що створює сприятливі можливості для формування і затвердження в нашій державі преторіанської системи права. Таке визнання актуалізує проблему дискреційних повноважень українських суддів.

З цього приводу звертають на себе увагу норми Конституції України та Закону України «Про судоустрій та статус суддів», які в ході конституційно-судової реформи 2016 р. отримали нове змістовне наповнення через зміну основного принципу, яким мають керуватись суди при розгляді справи. Так, якщо до 2016 р. в ст.129 Конституції України однією із засад судочинства встановлювався принцип законності, то відповідно до діючої редакції ч.1 ст. 129 Конституції України: «суддя, здійснюючи правосуддя, є незалежним та керується верховенством права» [3, ст.129]. Майже так само відповідний принцип закріплюється і в діючому Законі України «Про судоустрій та статус суддів»: «Здійснюючи правосуддя, суди є незалежними від будь-якого незаконного впливу. Суди здійснюють правосуддя на основі Конституції і законів України та на засадах верховенства права» [4, ст. 6].

Як вже відмічалось, європейський принцип верховенства права і принцип законності не одне й те саме. Принцип верховенства права передбачає різноджерельну природу права, домінуюче місце в ієрархії якого займають загальні принципи права, виражені як в кодифікованому, так і «не кодифікованому» (природному) праві. Трансформацію принципу верховенства закону в принцип верховенства права як основоположного в діяльності суду можна вважати істотним кроком на шляху до посилення дискреційних повноважень суддів та визнанні судового права одним з джерел права в Україні.

Ще одним фактором такого визнання можна вважати положення п. п. 5, 6 ст. 13 Закону України «Про судоустрій та статус суддів»: «Висновки щодо застосування норм права, викладені у постановях Верховного Суду, є обов'язковими для всіх суб'єктів владних повноважень, які застосовують у своїй діяльності нормативно-правовий акт, що містить відповідну норму права. Висновки щодо застосуван-

ня норм права, викладені у постановах Верховного Суду, враховуються іншими судами при застосуванні таких норм права» [4, ст.13]. Встановлення обов'язковості висновків Верховного Суду щодо застосування правових норм для всіх суб'єктів владних повноважень свідчить про фактичне визнання їх джерелом права, що цілком відповідає концепції природного права.

Особливу роль у визнанні судового права в Україні відіграв Європейський Суд з прав людини, практика якого згідно зі ст. 17 Закону України «Про виконання рішень та застосування практики Європейського Суду з прав людини» визнається джерелом права для всіх судів нарівні із самою Конвенцією про захист прав людини та основоположних свобод 1950 р. [5, ст.17].

Досить довгий час тривала дискусія навколо рішень Конституційного Суду України, що мають особливий статус у системі правосуддя (статті 147–153 Конституції України). У вітчизняній науці окреслилися дві взаємовиключні позиції стосовно правової природи рішень Конституційного Суду. Одні правники вважають, що рішення Конституційного Суду про відповідність Конституції України законів держави, правових актів Верховної Ради, актів Президента України та Кабінету Міністрів України, правових актів Верховної Ради АРК або їх окремих положень є складовою частиною поточного законодавства і за ознаками ієрархії (субординації) передують законам, тобто займають місце після Конституції України. Прибічниками такої позиції є Є. Євграфова, П. Євграфов, Д. Лилак та ін. [6; 7].

Інші правники відмовляють Конституційному Суду в законодавчій місії (С. Шевчук, В. Тесленко, М. Костицький та ін.) і кваліфікують прийняте Конституційним Судом рішення як специфічний судовий прецедент. Вказані вчені не ставлять Конституційний Суд вище за парламент у законодавчій діяльності та не піддають сумніву закріплену в Конституції України норму про те, що Верховна Рада є єдиним законодавчим органом у державі. Призначення Конституційного Суду – здійснювати судочинство, що передбачено Законом «Про Конституційний Суд України» [8; 9 та ін.].

О. Ф. Скакун вважає, що намагання привласнити Конституційним Судом законодавчу функцію (нарівні з парламентом або вище за нього) є порушенням Конституції України, котрої він має неухильно додержуватися. Конституційний Суд призначений доповнювати та збагачувати законодавчу функцію парламенту своєю діяльністю передусім за допомогою прецедентів тлумачення. Останній має бути затверджений парламентом... Можлива юридична легітимація судового прецеденту в Україні не може похитнути провідну роль закону як форми права. Це обумовлено тим, що закон – форма права великого масштабу, має значну ступінь загальності, регулює широкі галузі найбільш важливих суспільних відносин, містить норми права первинного, вихідного характеру, має вищу юридичну силу, приймається з дотриманням особливої законодавчої процедури, змінюється тільки законом, не потребує додаткового затвердження. Судовий прецедент не має такого широкого масштабу загальної значущості, як закон, не містить норм, які можуть застосовуватися за різних обставин; до того ж прецедент тлумачення Конституційного Суду потребує додаткового затвердження законодавчого органу, що не властиво законам [8, с. 31]. Аналіз наведених поглядів вчених обох «таборів» свідчить про визнання рішень Конституційного Суду України джерелами права, проте з різним ступенем їх юридичної сили та правової природи.

Отже, враховуючі позитивні тенденції щодо визнання судового права в Україні, можна говорити про трансформацію судової правотворчості, яка поки ще залишається у вигляді певних модифікацій, проте має чітко окреслений характер джерела права та перспективи подальшого впровадження в правову систему України.

Література:

1. Корчевна Л.О. Українське право і романо-германська традиція / Л. О. Корчевна // Право України. – 2004. – № 5. – С.19-22.
2. Давид Р., Жоффре-Спинози К. Основные правовые системы современности. – М.: Междунар. отношения, 1996. – 400 с.
3. Конституція України від 28.06.1996 р. з наст. змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80/page3>. – Назва з екрана.

4. Про судоустрій та статус суддів: Закон України від 02.06.2016 р. з наст. змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%B2%D1%80/page3>. – Назва з екрана.
5. Про виконання рішень та застосування практики Європейського Суду з прав людини: Закон України від 23.02.2006 р. з наст. змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3477-15>. – Назва з екрана.
6. Євграфова Є.П. Акти Конституційного Суду України в системі національного законодавства / Є.П.Євграфова // Право України. – 2001. – № 10. – С. 64–69.
7. Лилак Д.Д. «Квазізаконо» у системі законодавства України / Д.Д.Лилак // Право України. – 2001. – С. 142–149.
8. Скакун О. Конституційний Суд як учасник правотворчості (законотворчості) в Україні / О.Скакун // Юридична Україна. – 2003. – № 1. – С. 26–32.
9. Шевчук С. Щодо обов'язковості рішень Конституційного Суду України у контексті доктрини судового прецеденту / С.Шевчук // Право України. – 2000. – № 2. – С. 45–48.

А. С. Кривошликова

*студентка 3 курсу економіко-правового факультету
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова,
спеціальність «Право»*

*Науковий керівник: д. ю. н., професор, професор кафедри
конституційного права та правосуддя Одеського національного
університету імені І. І. Мечникова О. В. Прієшкіна*

ПРО ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Ефективна реалізація органами місцевого самоврядування своїх повноважень неможлива без достатніх фінансових і матеріальних ресурсів, а також можливості самостійного управління та розпорядження ними. Вирішальну роль у цьому відіграє право на самостійне формування, прийняття та виконання місцевого бюджету як провідна гарантія незалежності діяльності місцевої влади.

Особливості та проблеми здійснення бюджетного процесу в Україні на сучасному етапі досліджували такі вчені, як: С. І. Юрій, В. Г. Дем'янишин, О. П. Кириленко, Л. В. Лисяк, В. П. Пшенична, В. Ю. Максецька, А. С. Удовік та інші.

Згідно з Бюджетним кодексом України від 08.07.2010 р. № 2456-VI, бюджетний процес – це регламентована нормами права діяльність, пов'язана зі складанням, розглядом, затвердженням бюджетів, їх виконанням та контролем за їх виконанням, розглядом звітів про виконання бюджетів, що складають бюджетну систему України [1].

Правове регулювання бюджетного процесу на місцевому рівні передбачено статтями 75-80 Бюджетного кодексу України, відповідно до яких процес складання місцевих бюджетів передбачає такі етапи, як: встановлення граничних обсягів загальних видатків; доведення інструкцій по формуванню бюджетних запитів; підготовку бюджетних запитів; зведення і аналіз бюджетних запитів; підготовку проекту та відповідних документів; подання проекту на розгляд [2, с. 99].

Центральною проблемою бюджетного процесу як на загальнодержавному, так і на місцевому рівні є вплив зовнішніх чинників, як, наприклад, особисті мотиви або зовнішній тиск з метою захисту та задоволення інтересів певних політичних сил.

З приводу цього вчена К. М.Роменська зазначає, що на даному етапі необхідним є обмеження ступеня свободи підчас прийняття рішень з питань бюджету [2, с. 99]. Можливості місцевої влади щодо отримання та обробки бюджетних запитів повинні бути більш детально врегульовані, а питання про прийняття та включення таких запитів до майбутнього бюджету вирішувалося б з урахуванням їх ефективності у досягнення економічного та соціального розвитку регіону.

Слід зазначити, що територіальна громада має право проводити громадські слухання, тобто зустрічатися з депутатами відповідної ради та посадовими особами органів місцевого самоврядування, під час яких представники територіальної громади можуть висловлюватися щодо бюджетних пропозицій, стратегічних планів тощо, порушувати питання, висловлювати думки та рекомендації на користь громади щодо підвищення якості послуг тощо [3, с. 19].

Таким чином, територіальна громада через громадські слухання має реальний вплив на бюджетний процес, тому що здатна свої-

ми висловлюваннями наголосити на найважливіші аспекти суспільного життя, які потребують вдосконалення та уваги з боку органів місцевого самоврядування.

Крім цього, забезпечення підтримки територіальною громадою основних бюджетних статей, таких, наприклад, як проекти, що спрямовані на розбудову інфраструктури або підвищення тарифів на водопостачання, має особливо важливе значення для життєздатності громади в майбутньому [3, с. 20].

Не менш суттєвою проблемою бюджетного процесу на локальному рівні є відсутність кваліфікованих спеціалістів у питаннях бюджету. Функціональні обов'язки по підготовці проекту місцевого бюджету, подання його на розгляд виконавчого комітету і ради, організацію виконання та складання звітності виконують, як правило, працівники бухгалтерського обліку виконавчих комітетів сільських, селищних і міських міст районного значення рад. Методична і практична допомога надається районними державними адміністраціями та їх фінансовими управліннями, що не завжди забезпечує повну самостійність таких територіальних громад в питаннях здійснення бюджетного процесу [4, с.111].

Вирішення цієї проблеми можливо шляхом запровадження механізму кваліфікаційного іспиту з питань бюджету та бюджетного процесу для депутатів, які беруть безпосередню участь у цьому процесі, та залучення до даної діяльності науковців з метою надання консультацій та висвітлення остатніх теоретичних досягнень у дослідженні даного інституту безпосередньої демократії.

Таким чином, можна зробити висновок, що визначені аспекти та запропоновані напрями щодо удосконалення організації бюджетного процесу не охоплюють всього кола проблем, пов'язаних зі складанням, розглядом, затвердженням бюджетів, їх виконанням та контролем за їх виконанням. Проте вирішення цих проблем може стати однією з гарантій попередження випадків неефективного використання коштів місцевих бюджетів України у майбутньому.

Література:

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. – Назва з екрана.
2. Роменська К. М. Бюджетний процес на місцевому рівні та його удосконалення / К. М. Роменська // Фінансовий простір. – 2017. – №1(25). – С.98-101.
3. Що має знати депутат місцевої ради. Книга 3. Бюджет і бюджетний процес на рівні місцевого самоврядування в Україні: Навчальний посібник. – К.: ІПО, 2011. – 160 с.
4. Пшенична В. П., Максецька В. Ю., Удовік А. С. Проблеми бюджетного процесу місцевого рівня в Україні / В. П. Пшенична, В. Ю. Максецька, А. С. Удовік // Бизнес Информ. – 2011. – №4. – С. 109-112.

Е. А. Кузнєцов

*д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту та інновацій
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

З. В. Кузнєцова

*к. ю. н., доцент, доцент кафедри конституційного права та правосуддя
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПІВ КОНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

Сьогодні проблема ефективності та результативності системи менеджменту має, на нашу думку, деякі характерні риси, які визначають конституціоналізм сучасного професійного менеджменту. Для позитивної динаміки соціально-економічного розвитку українського суспільства з метою формування механізму сталого економічного зростання необхідно розробити та впровадити конституційні базові принципи управлінської діяльності. Необхідно подумати про наукові дослідження для подальшого практичного формування та прийняття Закону України «Про професіоналізацію управлінської діяльності». Ці принципи, як конституційні норми, створюють базу для побудови системи менеджменту на основі здорового глузду, результативності та професійного підходу. Вони повинні бути сприйняті і реалізовані, в першу чергу, вищим керівництвом організації та вищим керівництвом держави. Сформульовані для застосування в стандартах професійного менеджменту з позицій якості та соціально-позитивної результативності, ці принципи діють для побудови

системи успішного менеджменту в будь-якій організації, чи будь-якій державі. Важливо також визнати, що «ні в одній іншій галузі професійна підготовка не знаходиться в такому занедбаному стані, як в менеджменті. Менеджмент є важливою масовою професією у сучасному суспільстві, але це є професія без професійної підготовки» [2, с. 77; 5, с. 8-19]. Професійність і конституціоналізм менеджменту усіх рівнів є запорукою позитивної результативності соціально-економічного та політико-правового реформування українського суспільства. Приклад переліку принципів конституціоналізму менеджменту, враховуючи особливості управлінського процесу та інноваційної динаміки розвитку професійної системи менеджменту [3, с. 29-31; 6], включає сім базових принципів (табл. 1).

Таблиця 1

Принципи конституціоналізму менеджменту
(складено авторами)

Перший принцип	Критерієм оцінки лідера служить не успіх, досягнутий під час його діяльності, а положення організації, держави після залишення ним посади керівника
Другий принцип	Менеджмент організації, держави повинен дотримуватися правил, які не можуть бути ним змінені
Третій принцип	Критерієм оцінки менеджменту організації, держави повинен бути не пік активності, не окреме видатне досягнення, а постійний і високий, але цілком досяжний рівень виконання з урахуванням довгострокових цілей
Четвертий принцип	В усіх випадках повинна бути певна посадова професійна компетенція, яка з'являється тільки в результаті конкретної управлінської підготовки та практичної перевірки професійних здібностей управлінців
П'ятий принцип	Механізм негайного виявлення некомпетентних менеджерів і лідерів, а також швидка їх заміна (а не постійна ротація на інші управлінські посади)
Шостий принцип	Механізм дії вертикальної та горизонтальної ротації управлінських кадрів у своїй основі повинен мати інтегральну оцінку професійних якостей представників системи менеджменту
Сьомий принцип	Необхідна розробка і впровадження механізму управлінського результативного супроводу прийнятих законів на усіх стадіях їх використання суспільством

Розгорнута характеристика принципів конституціоналізму професійної системи менеджменту була представлена авторами раніше [4], але важливо конкретизувати деякі позиції щодо суспільної важливості даних процесів.

Перше. Сьогодні формується нова ідеологія професійної системи менеджменту, яка на першу позицію ставить розвиток процесів професіоналізації управлінської діяльності, стратегічного розвитку людських ресурсів, формування інтелектуального і управлінського капіталів [2, 7, с. 285-291], а також впровадження принципів конституціоналізму в системі визначення критеріїв соціально-економічної результативності менеджменту. Поєднання менеджменту з процесами конституціоналізму не є випадковим та надуманим, а є об'єктивною реальністю для подальшого інноваційного розвитку сучасного постіндустріального суспільства. В управлінській діяльності необхідно встановити обов'язкові (конституційні) критерії позитивної результативності.

Друге. Конституція України є основою чинного законодавства української держави. Її норми перебувають у центрі системи права, забезпечують єдність і несуперечність норм права, закріплених у різних нормативно-правових актах. На нашу думку, існують також такі положення (принципи) і в управлінській діяльності, які необхідно сприймати як і положення конституції та мати механізми контролю за їх виконанням. Зрозумілим є той факт, що норми Конституції України є нормами прямої дії. Тобто, Конституція України гарантує можливість звернутися до суду для захисту конституційних прав і свобод людини й громадянина, застосовуючи для цього винятково Основний Закон [1]. Принципи конституціоналізму менеджменту необхідно долучити до системи галузевого законодавства, насамперед, господарського права.

Третє. Також важливо дати визначення категорії «конституціоналізм», яку, ми вважаємо, доцільно використовувати щодо характеристики поняття «принципи конституціоналізму професійної системи менеджменту».

Звісно, конституціоналізм – це категорія, яка має політико-правову природу та опосередковує місце і роль конституції в правовій системі, суспільстві і державі. За змістом, конституціоналізм – це конституційне будівництво, що включає реалізацію норм конституції, її охорону та захист, а також забезпечення механізму її дії. За формою, конституціоналізм опосередковує конституційний устрій держави, основи статусу людини та громадянина, форми безпосереднього народовладдя, положення органів державної влади та органів місцевого самоврядування.

Тому, будівництво нової ідеології системи професійного менеджменту та реалізація конституційних принципів управлінської діяльності є сьогодні головним пріоритетом української держави.

На наш погляд, принципи конституціоналізму професійної системи менеджменту доповнюють існуючі та майбутні принципи менеджменту, яких досить багато, оскільки кожний дослідник, починаючи з представників класичних шкіл менеджменту, пропонує деякі свої принципи менеджменту. Такі принципи не є законом в розумінні певних економічних та управлінських законів, які мають форму постійної дії, а виступають частіше як погляд дослідників на процеси розвитку, що мають тенденцію повторюватися. Але доповнення принципів конституціоналізму професійного менеджменту мають особливість – їх визначення і розвиток є фундаментом для розробки нових законів та інших нормативно-правових актів, які системно покращують розвиток економіки, політики і розвиток самого суспільства, а також механізмів їх управлінського супроводу.

Впровадження принципів конституціоналізму професійної системи менеджменту може стати генератором в системі дій для значного підвищення результативності управлінської діяльності, законодавчої підтримки процесу професіоналізації менеджменту, підтримки управлінської науки та системи університетської менеджмент-освіти. Ми не повинні забувати, що «не існує нерозвинених країн – має місце тільки нерозвинений або невірно організований менеджмент в даних країнах, доповнений непотизмом і корупцією.

Всякий раз, коли змінювалася система управління, економічні та соціальні умови в країні негайно поліпшувалися» [2, с. 73].

Література:

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. № 254 к/96-ВР з наст. змін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>. – Назва з екрана.
2. Малик Ф. Управлять, работать, жить / Фредмунд Малик; пер. с нем. – М.: Издательство «Добрая книга», 2008. – 472 с.
3. Кузнецов Е. А. Методология профессионализации управлінської діяльності в Україні. Монографія / Е. А. Кузнецов. – Херсон: ОЛДІ ПЛЮС, 2017. – 382 с.
4. Кузнецов Е. А., Кузнецова З. В. Актуалізація принципів управлінського конституціоналізму професійної системи менеджменту в Україні / Е. А. Кузнецов, З. В. Кузнецова // Актуальні проблеми економіки і менеджменту: теорія, інновації та сучасна практика. Монографія, книга п'ята [за ред. д.е.н., проф. Кузнецова Е. А.]. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2017. – Розділ 14; Кузнецов Е. А., Кузнецова З. В. Принципи конституціоналізму професійної системи менеджменту / Е. А. Кузнецов, З. В. Кузнецова // Правова держава. – 2017. – №27. – С. 34-41.
5. Минцберг Генри. Требуется управленцы, а не выпускники МВА. Жесткий взгляд на мягкую практику управления и систему подготовки менеджеров / Г. Минцберг. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 544 с.
6. Друкер Питер Ф. О профессиональном менеджменте.: Пер. с англ. / Питер Ф. Друкер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 320 с.
7. Флорида Р. Креативный класс. Люди, которые создают будущее / Ричард Флорида; пер. с англ. Н. Яцук. – М.: Манн, Иванов и Фарбер, 2016. – 384 с.

А. В. Левенець

*к. ю. н., доцент кафедри конституційного права та правосуддя
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

МУНІЦИПАЛЬНІ ПРАВА НЕГРОМАДЯН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В другій половині ХХ ст. доктрина прав людини набула характеру універсальної системи людських цінностей, яка отримала загальне визнання як на міжнародному, так і національному рівні. В результаті рівень забезпечення, охорони та гарантування основних прав людини виступає тим критерієм, який покладено в основу оцінки ступеня цивілізованості держави, а відтак і ставлення до неї інших членів міжнародної спільноти [1, с. 34].

В умовах глобалізації та урбанізації суспільного життя «актуалізується та об'єктивується локальна сфера існування людини – локальний соціум (територіальна макророманда), що існує шляхом організації та функціонування муніципального організму, в процесі діяльності якого виникають муніципальні права людини» [2]. Отже, сучасний етап розвитку теорії прав людини пов'язаний із зміщенням акцентів із загальнодержавного на муніципальний рівень влади через те, що він є більш наближеним до кожної особи, яка більшість своїх інтересів та потреб реалізує в процесі повсякденної життєдіяльності, виступаючи членом місцевих співтовариств – територіальних громад. Запровадження системи ефективного управління на місцях з метою оптимального забезпечення реалізації та захисту прав людини підтверджується низкою міжнародних актів, зокрема Європейською хартією місцевого самоврядування, ст. 3 якої встановлює: забезпечення інтересів місцевого населення є одним із завдань місцевого самоврядування, що передбачає не лише необхідність дотримання основних прав і свобод людини і громадянина при здійсненні місцевого самоврядування, а й здійснення муніципальними органами і установами деяких позитивних дій по створенню умов для найбільш повної реалізації прав і свобод громадян на території місцевого співтовариства, попереджуючи і прискікуючи порушення прав і свобод людини і громадянина, а також поновлення порушених прав [3].

Глобалізаційні процеси сучасного світу знаходять своє відображення в розробці та прийнятті численних міжнародно-правових актів в галузі прав людини, імплементація яких в національне законодавство призводить до уніфікації відповідних правових норм, а отже – до перетворення цієї проблеми з внутрішньодержавної на загальносвітову, тобто глобальну.

Особливе місце в системі міжнародних документів, що визначають статус іноземців, займає Декларація про права людини відносно осіб, що не є громадянами країни, в якій вони проживають, прийнята Генеральною Асамблеєю ООН 13 грудня 1985 р. [4]. В ст. 1 Декларації насамперед визначено, що під терміном «іноземець» в

ній розуміється будь-яка особа, яка не є громадянином визначеної держави, тобто іноземний громадянин, особа без громадянства, біженець та ін. Ст. 5 Декларації встановлює за іноземцями, які на законних підставах проживають на території держави, право на життя та особисту недоторканність; на невтручання в особисте та сімейне життя; на доступ до правосуддя та рівність перед судом; на свободу думки, слова, релігії, на свободу володіння майном; на свободу пересування та вибір місця проживання та багато інших. Крім того, іноземці, які на законних підставах перебувають на території держави, мають право на захист держави громадянства, для чого їм має бути надано право на вільний доступ у дипломатичне чи консульське представництво держави громадянства [4, ст. 5].

Не менш важливими в контексті гарантування та забезпечення основних прав іноземців (негромадян) відіграють такі міжнародні акти, як Міжнародна конвенція про ліквідацію всіх форм расової дискримінації (1965 р.), Конвенція про права дитини (1989 р.); Міжнародна конвенція про захист прав усіх трудящися-мігрантів і членів їх сімей (1990 р.) та ін.

Однак найбільш важливе місце серед міжнародних актів в галузі муніципальних прав негромадян займає Європейська Конвенція про участь іноземців у суспільному житті на місцевому рівні, прийнята РЄ в м. Страсбурзі 5 лютого 1992 р. Особливості та роль цього документу в регулюванні муніципально-правового статусу особи в європейських державах нами вже неодноразово розглядалися в попередніх працях, зокрема те, що «на відміну від інших міжнародно-правових актів, положення яких відносно правового статусу іноземців в основному стосувались закріплення мінімального обсягу найголовніших особистих, економічних та соціальних прав та свобод – права на життя, свободу совісті, релігії, свободу пересування, рівність перед законом та судом, право на працю, на власність та ін., Конвенція про участь іноземців у суспільному житті на місцевому рівні закріплює можливість надання іноземцям низки політичних прав, щоправда – з деякими обмеженнями і лише на місцевому рівні» [5, с. 50].

Конвенція містить термін «постійні мешканці-іноземці», що означає осіб, що не є громадянами держави, на території якої вони мешкають на законних підставах (ст. 2), тобто вона стосується іноземних громадян і апатридів, що мають право приймати активну участь у громадському житті на місцевому рівні. Для тих з них, хто проживає у місцевій громаді, численні питання їх повсякденного життя – наприклад, проживання, освіта, користування комунальними послугами, громадським транспортом, закладами культури і спорту – залежать від рішень, які приймаються місцевими органами влади. Крім цього, такі мешканці-іноземці приймають активну участь у житті місцевої громади та підвищенні її добробуту. Отже, тут слід погодитись з дослідником В. В. Толковановим, що «для держав, які поділяють демократичні принципи Ради Європи, буде справедливим дослідити питання про той значний внесок, який інколи досить значна група жителів, яка протягом тривалого часу проживає на відповідній території, може зробити у процесі прийняття рішень з питань, які становлять інтерес для цієї групи» [6, с. 105].

Попри існуючі численні міжнародно-правові акти в галузі права прав негромадян-постійних мешканців держави, вони нажаль не означають їх безумовного характеру та повного вирішення проблем, з якими вони стикаються в країні перебування. Як відмічає в своїй спеціальній доповіді по правах негромадян проф. Девид Вайсбротт, яка була ним підготовлена та представлена Підкомсії із заохочення та захисту прав людини (орган, що існував при Комісії ООН з прав людини до 2006 р.), «у багатьох країнах існують інституційні та наростаючі проблеми, з якими зустрічаються негромадяни. Майже всі категорії негромадян зачіпаються офіційною і неофіційною дискримінацією. У той час як в деяких країнах можливо й існують правові гарантії рівного поводження та визнання важливої ролі негромадян в досягненні економічного процвітання, негромадяни все ж, як і раніше стикаються з ... ксенофобією, расизмом і сексизмом; мовними бар'єрами і незнайомими звичаями; непередставленністю в політичному житті; з труднощами здійснення своїх економічних,

соціальних та культурних прав ...» [7, с. 3]. За результатами цього дослідження професор доходить висновку, що вирішення основних проблем із забезпеченням прав негромадян (саме такий термін він використовує для позначення всіх категорій осіб, які проживають в державі, але не мають її громадянства: іноземних громадян, осіб без громадянства, трудових мігрантів, жертв торгівлею людьми, біженців та ін.) можливе лише уніфікованими методами безвідносно до окремих груп негромадян. На підставі аналізу положень вказаних міжнародних документів він відмічає: «в силу своєї людської природи всі люди повинні користуватися всіма правами людини без будь-якої дискримінації, крім випадків виняткових відмінностей, наприклад між громадянами і негромадянами, які служать законній меті держави і відповідають досягненню цієї мети» [7, с. 7].

Література:

1. Черниченко С. В. Права человека и гуманитарная проблематика в современной дипломатии / С. В. Черниченко // Моск. журн. междунар. права. – 1992. – № 3. – С. 33-48.
2. Баймуратов М.О. Муниципальные права людини: теоретико-аксіологічні підходи до визначення та розуміння [Електронний ресурс] // Юридичний журнал. – 2012. – №7. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3845>. – Назва з екрана.
3. Європейська Хартія місцевого самоврядування: Прийнята в Страсбурзі 15 жовтня 1985 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_036. – Назва з екрана.
4. Декларація про права людини відносно осіб, що не є громадянами країни, в якій вони проживають, прийнята Генеральною Асамблеєю ООН 13 грудня 1985 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/995_227. – Назва з екрана.
5. Левенець А. В. Міжнародно-правові стандарти прав іноземців в місцевому самоврядуванні / А. В. Левенець // Правова держава. – 2015. – № 19. – С. 48-54.
6. Посібник з питань партисипативної демократії (демократії участі) на місцевому рівні / Під ред. Толкованова В. В. – К. : Крамар, 2011. – 199 с.
7. Права неграждан : Доклад проф. Дэвида Вайсбротта, представленного Подкомиссии по поощрению и защите прав человека ООН в августе 2003 г. (Нью-Йорк и Женева, 2006 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ohchr.org/Documents/Publications/noncitizensen_ru.pdf. – Название с экрана.

В. Є. Мазуренко

*докторант, Католицький університет Любліна ім. Івана Павла II,
Польська Республіка*

ПЛІТНІ РІШЕННЯ ЄСПЛ І МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ВИХОДУ З КРИЗИ ДОТРИМАННЯ ПРАВ ЛЮДИНИ В РОЗУМІННІ ЄСПЛ В УКРАЇНІ

Починаючи від 1997 р., з прийняттям Українською державою зобов'язань, що випливають з ратифікації Конвенції про захист прав людини і осноположних свобод, відбулось долучення її правової системи до ідейних і доктринальних засад загальноєвропейського правового процесу, ідеї права та правозастосування. Під кутом зору заданої теми нас цікавитиме саме правозастосовний аспект. Україна, наприклад, на відміну від Польщі, пішла шляхом додаткового нормативного врегулювання застосування практики ЄСПЛ, прийнявши Закон України «Про виконання рішень та застосування практики ЄСПЛ» від 23.01.2006 р., а також, зокрема, уточнення щодо її застосування в цивільних справах згідно Постанови пленуму ВСУ від 18.12.2009 р. Натомість, без обґрунтованого впровадження в життя поняття прав людини залишатиметься мертвою літерою через теоретичну невизначеність їх в українському праві [9, с. 140] і фактично зводячи практику ЄСПЛ до функції заміщення відповідних пробілів [13, с. 68].

З іншого боку існують три основні показники, котрі вказують на незадовільний стан справ з дотриманням судовою гілкою влади в Україні зобов'язань взятих на себе державою, а саме – стабільно високий показник кількості скарг з боку її громадян, нівелювання судами рішень ЄСПЛ на стадії виконання та зволікання у випадку накладення на державу обов'язку усунення невідповідності законодавчої норми щодо прав людини. Тут слід зауважити, що всі права і свободи, викладені в Конвенції, творять доктринальну єдність і почасти в скаргах до ЄСПЛ можуть фігурувати взаємопов'язані порушення в одній справі (наприклад право на справедливий суд та право на власність). Тому велика кількість порушень, як і їх видо-

ві критерії – створюють загрозу невиконання стороною Конвенції своїх зобов'язань, як наслідок застосування щодо країни-підписанта ст. 46 ЄСПЛ [8] та ст. 61 Регламенту ЄСПЛ від 01.01.2016 р. [12].

Практика ЄСПЛ та пілотні рішення. Тривалий час дискусивним залишалось питання про зміст правової природи рішень ЄСПЛ – їх прецедентний характер у співвідношенні з українською правовою системою. Це породжувало дві теоретичні проблеми: 1) технічного використання тексту рішення у практиці вітчизняних судів та 2) неготовність впровадження змін, що як зобов'язання, накладались рішеннями, призводили в цілих законодавчих галузях лавиноподібну реакцію. Природа рішень ЄСПЛ однозначно визначається як прецедент, зокрема професором Міхалом Бальцежаком, спираючись на рішення в справах *Cossey v. United Kingdom*, *Rees v. UK*, *Christine Goodwin v. UK*, де в §35 останнього рішення було використано визначення: *legal certainty and the order development of the convention case-law* [1, с. 164]. Водночас, на нашу думку найавторитетніший український фахівець з міжнародного публічного і європейського права та прав людини, Сергій Головатий доктринально розрізняє концепцію *staredecisis*, притаманну англо-американському праву та *jurisprudenceconstant*, що спирається на попередню лінію рішень, за відсутності зобов'язання використовувати положення рішень як правової норми, що є істотою концепції еволюційного тлумачення в рішеннях ЄСПЛ [3, с. 341–342]. Обидва способи інтерпретації правової природи рішень ЄСПЛ можуть бути застосовані при подоланні двох вищенаведених проблем. Натомість пілотні рішення, як особливий узагальнюючий практику за категоріями ідентичних справ різновид рішень ЄСПЛ дещо спрощує питання застосування їх в практиці українського судочинства.

Пілотні рішення врегульовані Додатковим протоколом № 14 ЄСПЛ від 13.05.2004 р. [4], ратифікованого Україною 09.02.2006 р. та ст. 61 Регламенту ЄСПЛ, впроваджено 2011 р. Вперше застосоване в рішенні у справі *Broniowski v. Poland* від 22.06.2004 р. [15]. Класифіковані згідно з окремою думкою судді Тулькенс на системні, структурні і ендемічні – згідно з характером виявлених в справах

порушень чи недоліків права країни [5, с. 210]. З точки зору процедури ухвалення (Великою палатою Суду) і особливої пильності щодо виконання (контроль Комітету міністрів Ради Європи) – їх можна розглядати як посередню ланку між компетенціями виконавчої і судової влад країни, через співпрацю з відповідними вищими виконавчими (Міністерство юстиції) та судовими (Верховний суд України) державними органами, у зв'язку з чим та за умови виявлення систематичних проблем з дотриманням прав людини творять менш дискусійні уваги щодо необхідності процедурних змін або усунення пробілів в праві країни.

Щодо України процедура пілотного рішення застосовувалась двічі у справі *Ivanov v. Ukraine* від 15.10.2009 р. та *Burmuch and Others v. Ukraine* від 12.10.2017 р. Українські юристи здебільшого зосередились на аспекті великої суми відшкодувань, що зобов'язують згідно цих двох пілотних рішень [2]. Натомість їх основна мета усунення перешкод до здійснення права на справедливий суд та інших, наприклад аспект зайвих інстанційних і процедурних затримок – § 31 рішення у справі *Ivanov v. Ukraine*: «За цих обставин Суд доходить висновку, що заявник не був зобов'язаний удаватися у подальшому до засобу юридичного захисту, на який посилався Уряд» та § 83 [10] (з посиланням на § 189 справи *Broniowski v. Poland*). Також, зважаючи на §199 рішення у справі *Burmuch and Others v. Ukraine*: «Беручи до уваги відповідні повноваження Суду та Комітету міністрів відповідно до статей 19 та 46 Конвенції, Суд змушений прийти до висновку, що немає корисної мети в сенсі цілей Конвенції, спрямованих на продовження розгляду цих окреслених питань відповідно до практики, існуючої до цього часу» [11] – ЄСПЛ прямо посилається на відсутність впливу його практики в українському судочинстві та не застосування її як прямої нормативної бази.

Шляхи розв'язання проблеми. З огляду на вищевикладене, видається слухним перш за все внести зміни в ст. 17 Закону України «Про виконання рішень та застосування практики ЄСПЛ» від 23.01.2006 р. [6] в частині додання до окреслення рішення ЄСПЛ як джерела права визначення його також як квазіпрецедентного рішен-

ня з подальшим прописанням методики його включення до тесту рішень національних судів. Водночас така пропозиція вимагатиме дефінітивного визначення квазіпрецеденту з чітким розмежуванням характеру норм права ЄСПЛ та українських судів і зазначенням мети – вдосконалити процедуру реагування на заходи загального характеру

Іншим шляхом може бути вдосконалення судових процедур через переосмислення і внесення змін до положень ч. 10¹, 10² ст. 46 Закону України «Про судоустрій і статус суддів» від 02.06.2016 р. [7] щодо повноважень Пленуму ВСУ в частині узагальнення судової практики у своїх постановках і наділення його обов'язком здійснювати дане узагальнення з використанням практики ЄСПЛ (виключно зі справ щодо України, як відповідача) в аргументувальній частині постанови.

В частині вжиття заходів загального характеру як урядового обов'язку за вже існуючими зобов'язаннями з чинних Пілотних рішень, на нашу думку, є можливість йти шляхом Польщі в справі *Broniowski v. Poland*, яка закінчилась укладенням Мірової угоди від 28.09.2005 р. [14]. Хоча, з огляду на дві її відмінності від справи *Burmuch and Others v. Ukraine*, а саме – значно більшу кількість об'єднаних справ і величезний обсяг відшкодувань, а також більший обсяг нормативної бази та судових процедур, що повинні бути виправлені через вжиття заходів загального характеру – можна припустити неможливість її укладення в строки, передбачені Конвенцією. Тому у випадку України виходом може бути мирова угода, що передбачатиме конкретний перелік дій, що повинен бути виконаний та конкретний термін їх реалізації, беручи за взірець засади, викладені в Розділі III Мірової угоди в справі *Broniowski v. Poland* від 28.09.2005 р. [14].

Висновки. Як не прикро, але прийняття щодо України двох Пілотних рішень ЄСПЛ свідчать про системні проблеми з дотриманням прав людини внаслідок недосконалості судових процедур та невикористання практики ЄСПЛ національними судами. Нами свідомо було опущено аспекти корупційності та правового нігілізму в них з метою зосередження на нормативному аспекті оголошеної теми.

Ситуація не є безнадійною, проте потребує швидкого реагування з боку державної влади України і впровадження вище запропонованих законодавчих змін та засвідчення доброї волі з метою відшкодування вже наявних обтяжень та зменшення ризику виникнення подібних в майбутньому.

Література:

1. Balcerzak M. Zagadnienie precedensu w prawie międzynarodowym praw człowieka. – Toruń, 2008.
2. «Бурмич и другие против Украины»: каковы последствия для государства и заявителей? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.ua/news.php?id=0062954>. – Название с экрана.
3. Головатий С. Про людські права. Лекції / С. Головатий. – К., 2016. – 760 с.
4. Додатковий протокол № 14 ЄСПЛ від 13.05.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/ru/994_527. – Назва з екрана.
5. Дудаш Т. Пілотні рішення Європейського суду з прав людини як інструмент розв'язання структурних проблем правових систем / Т. Дудаш // Право України. – 2013. – № 6. – С. 208–219.
6. Про виконання рішень та застосування практики Європейського Суду з прав людини: Закон України від 23.01.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3477-15>. – Назва з екрана.
7. Про судоустрій і статус суддів: Закон України від 02.06.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1402-19/page2>. – Назва з екрана.
8. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод від 4 листопада 1950 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/995_004. – Назва з екрана.
9. Мазуренко В. Є. Нормативне джерело походження та підстави захисту прав людини в Україні / В.Є.Мазуренко // *Monografia Ukraina pro Rewolucji Godności. – Łódź-Olsztyn, 2017. – С. 139-147.*
10. Рішення у справі Ivanov v. Ukraine від 15.10.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/974_479/page2. – Назва з екрана.
11. Рішення у справі Burmych and Others v. Ukraine від 12.10.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hudoc.echr.coe.int/eng#{%22itemid%22:%22001-178082%22}>. – Назва з екрана.
12. Регламент ЄСПЛ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.prawo.pl/dz-u-akt/-/dokument/Dz.U.1993.61.284-1/17101812/411017>. – Назва з екрана.
13. Петровський П. Права людини як напрям державної політики (теоретико-методичний аспект) / П.Петровський // *Актуальні проблеми державного управління. – 2008. – № 2 (32). – С. 67-76.*
14. Uгода w sprawie Broniowski przeciwko Polsce z dnia 28.09.2005 r. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://trybunal.gov.pl/uploads/media/>

- Ugoda_w_sprawie_Broniowski_przeciwko_Polsce__skarga_nr_31443_96__wersja_polska_.pdf. – The title from the screen.
15. Wyrok w sprawie Broniowski przeciwko Polsce z dnia 22.06.2004 r. [Electronic resource]. – Mode of access: http://trybunal.gov.pl/uploads/media/Sprawa_Broniowski_przeciwko_Polsce__skarga_nr_31443_96__wyrok_z_dnia_22.06.2004_.pdf. – The title from the screen.

М. В. Пазюк

*студентка 3 курсу юридичного факультету
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
Науковий керівник: к. ю. н., асистент кафедри публічного права
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
І. І. Романюк*

МІСЦЕВІ РЕФЕРЕНДУМИ В УКРАЇНІ

В системі форм безпосереднього народовладдя особливе місце належить місцевому референдуму, що являє собою голосування виборців – членів територіальної громади села, селища, міста, району у місті, добровільного об'єднання кількох сіл щодо вирішення питань місцевого значення шляхом прямого голосування [2, ст. 7].

Законодавчою базою проведення місцевих референдумів можуть слугувати положення Конституції, закони, підзаконні акти, так і міжнародні акти, зокрема Всесвітня Декларація місцевого самоврядування 1985 р., Європейська Хартія місцевого самоврядування 1985 р., Декларація про принципи місцевого самоврядування в державах-учасниках Співдружності 1994 р.

В Україні таким нормативно-правовим актом був Закон України «Про всеукраїнський та місцеві референдуми» від 03 липня 1991 р., який власне і регламентував процедуру підготовки, організації та проведення місцевих референдумів. З 1991 по 2012 р.р. було зареєстровано 178 ініціатив щодо проведення місцевих референдумів [4, с. 4].

У зв'язку з тим, що даний акт був прийнятий ще до набрання чинності Конституції України та до ратифікації Україною Європейської хартії місцевого самоврядування, його норми виявилися застарілими та потребували змін та доповнень. Тому було прийняте

рішення про створення двох окремих законів, перший з яких би регламентував проведення всеукраїнського референдуму, а другий – місцевого. Так, вже 6 листопада 2012 р. було ухвалено новий Закон України «Про всеукраїнський референдум». А проект Закону «Про місцевий референдум» прийнятий тільки в першому читанні по сьогоднішній день [7].

Місцеві референдуми за своєю суттю є важливою формою безпосередньої демократії та за характером їх результатів поділяються на такі види:

- імперативні (місцевий референдум, рішення якого мають обов'язковий характер та вищу юридичну силу відносно актів органів місцевого самоврядування та їх посадових осіб);

- консультативні (місцевий референдум, який проводиться з метою з'ясування думки членів територіальних громад з питань місцевого значення та результати якого розглядаються і враховуються під час прийняття рішень відповідними органами місцевого самоврядування або їх посадовими особами).

В проекті Закону України «Про місцевий референдум» передбачається впровадження обох цих видів [7, ст. 2]. Проте практика демократичних країн демонструє використання або лише консультативної, або лише імперативної форми місцевих/регіональних референдумів. Обидві форми передбачені у законодавстві лише кількох країн (Словаччини, Чехії, Швейцарії). При цьому, як правило, передбачається розмежування або предмету цих двох видів референдумів, або адміністративно-територіального рівня їх проведення [6, с. 33].

Також виділяють повторний референдум, який проводиться тоді, коли попередній референдум з означеного питання було визнано недійсним. Проведення повторного місцевого референдуму з одного й того ж питання може відбутися лише через рік після попереднього референдуму (імперативного чи консультативного).

Предметом місцевого референдуму можуть бути будь-які питання, віднесені до відання місцевого самоврядування [2, ст. 7]. Ви-

ключно місцевими референдумами у відповідних адміністративно-територіальних одиницях вирішуються питання:

- про найменування або перейменування сілрад, селищ, міст, районів, областей;
- про об'єднання в одну однойменних адміністративно-територіальних одиниць, які мають спільний адміністративний центр;
- про зміну базового рівня місцевого самоврядування у сільських районах;
- про реорганізацію або ліквідацію комунальних дошкільних навчальних закладів, а також дошкільних навчальних закладів, створених колишніми сільськогосподарськими колективними та державними господарствами.

На місцеві референдуми **не** виносяться питання:

- про скасування законних рішень вищестоящих органів державної влади і самоврядування;
- питання, віднесені до відання органів суду і прокуратури;
- пов'язані з обранням, призначенням і звільненням посадових осіб, що належать до компетенції відповідної місцевої ради та її виконавчих і розпорядчих органів [1, ст. 6].

Питання місцевого значення можуть виноситись у формі:

- проекту рішення місцевого референдуму – на *імперативний* місцевий референдум;
- запитання з метою з'ясування думки стосовно пропозиції вирішення питання місцевого значення (запитання) – на *консультативний* місцевий референдум [7, ст. 5].

Взагалі, не зважаючи на вузьке коло питань, яке виноситься на місцеві референдуми, багато науковців не вважають за потрібне їх впровадження в Україні, аргументуючи це низькою правовою культурою та правосвідомістю населення, значними затратами та можливістю негативних наслідків, оскільки рішення, що прийняті референдумом, не потребують будь-якого затвердження державними органами і можуть бути скасовані або змінені тільки наступним референдумом (імперативний референдум). На підтвердження цього слугує сумнозвісний досвід в АРК в 2014 р.

Тому, напевно, єдиним можливим варіантом місцевих референдумів для України на даному етапі є саме його консультативний вид. Адже результати місцевого консультативного референдуму розглядаються і враховуються під час прийняття рішень відповідними органами місцевого самоврядування або їх посадовими особами. А рішення місцевої ради, які не відповідають результатам місцевого консультативного референдуму, можуть бути прийняті лише тоді, коли за це проголосувало не менш як дві третини від загальної кількості депутатів відповідної місцевої ради.

Але очевидним є те, що проведення консультативних місцевих референдумів є витратним. Законодавством України передбачена можливість проведення менш затратних способів виявлення думок місцевої громади. До таких способів відносяться громадські слухання, які місцева влада зобов'язана проводити не рідше ніж раз на рік, а пропозиції, які вносять за результатами громадських слухань, підлягають обов'язковому розгляду органами місцевого самоврядування [2, ст. 13], опитувань громадської думки, проведення громадських експертних клубів, що являють собою неопублічне засідання представників громадських організацій, журналістів, науковців, активних громадян з метою обговорення та аналізу певної проблеми, а також розробки пропозицій щодо її розв'язання.

Не менш цікавою альтернативою місцевим референдумам, що застосовується в США є міні-референдуми у форматі «townhallmeeting». Це неформальні публічні дискусії, де будь-хто з територіальної громади може висловити власну думку щодо обговорюваної проблеми та почути відповідь від депутатів та чиновників [4].

Право ініціювання та проведення місцевого референдуму є конституційним правом громадян України та однією з найважливіших форм безпосереднього здійснення влади народом (що декларує ст. 5 Конституції України). Таким чином, вироблення та законодавче закріплення механізму проведення місцевих референдумів є принципово важливим для України як правової держави.

Література:

1. Про всеукраїнський та місцеві референдуми: Закон України від 03.07.1991 р. № 1286-ХІІ (втратив чинність) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1286-12>. – Назва з екрана.
2. Про місцеве самоврядування: Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>. – Назва з екрана.
3. Конституція України, прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р., з наст. змінами // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №30. – Ст.141.
4. Досвід застосування місцевого референдуму в Україні як складової місцевої демократії. Лабораторія законодавчих ініціатив. – К., 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://parlament.org.ua/wp-content/uploads/2017/10/pdfjoiner.pdf>. – Назва з екрана.
5. Лучик А. Поверніть місцевий референдум! [Електронний ресурс]/ А. Лучик // Українська правда. – 07 грудня 2012 р. – Режим доступу: <https://www.pravda.com.ua/columns/2012/12/7/6978962/>. – Назва з екрана.
6. Павленко І. А. Законодавче врегулювання інституту місцевого референдуму в Україні / Павленко І. А., Макаров Г. В, Токар-Остапенко О. В. – К.: НІСД, 2013. – 42 с.
7. Про місцевий референдум: Проект Закону України від 03.09.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2.webproc4_1?pf3511=38447. – Назва з екрана.

П. В. Пилипчук

*студент 2 курсу магістратури економіко-правового факультету
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
Науковий керівник: к. ю. н., доцент, доцент кафедри конституційного
права та правосуддя Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова К. Ю. Кармазіна*

РОЛЬ ПРОЦЕДУР МЕДІАЦІЇ В ЦИВІЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ УКРАЇНИ

Хоча інститут медіації, на перший погляд, видається новим для України, на сьогоднішній день все частіше йдеться про врегулювання спорів (конфліктів) саме за допомогою цього методу альтернативного розв'язання спорів.

На даний момент законодавче врегулювання цього інституту в нашій державі відсутнє, проте Верховною Радою України у першому читанні 03.11.2016 р. було прийнято Проект Закону України «Про медіацію» від 17.12.2015 р. (далі – Проект), у відповідності до якого

під медіацією розуміється «альтернативний (позасудовий) метод вирішення спорів, за допомогою якого дві або більше сторони спору намагаються в рамках структурованого процесу за участі медіатора досягти згоди для вирішення їх спору» [1, ст. 2]. При цьому медіатор – це «незалежний посередник, який допомагає сторонам спору у його вирішенні шляхом медіації» [1, ст. 2]. За усталеною практикою функції медіатора виконують після проходження відповідного спеціального навчання психологи, адвокати, представники інших професій, що розуміються на комунікації та конфліктах.

Згідно з п.1 ст. 3 Проекту, медіація може застосовуватися у «цивільних, сімейних, трудових, господарських, адміністративних, а також в кримінальних провадженнях та справах щодо адміністративних правопорушень» [1, ст. 3], тобто у всіх, крім конституційного, видах судових процесів для вирішення будь-яких спорів. Саме аналіз ролі медіації у вирішенні конфлікту у цивільному процесі є основною метою даних тез.

«Щодо того, яким чином запроваджувати медіацію в національний механізм захисту, то наразі в Україні з цього приводу домінують дві концепції. Концепція судової медіації, відповідно до якої остання повинна стати складовим елементом процесуальної процедури.

Натомість представники другої концепції стверджують, що медіація повинна бути автономним способом вирішення правових спорів і, за прикладом третейського судочинства, функціонувати паралельно з судовим процесом. А в ідеалі – передувати йому. Такий задум покладено в основу діяльності медіаторних груп, які вже функціонують на території України» [2, с. 182].

Аналізуючи положення законопроекту, можна дійти висновку, що саме другу концепцію покладено в основу при його створенні. Адже, як вже зазначалося, медіація визначається як позасудовий метод вирішення спорів, що прямо суперечить положенням першої концепції.

Проте слід звернути увагу на такий інститут у цивільному судочинстві, як «врегулювання спору за участю судді», передбачений у Главі 4 Розділу 3 Цивільного процесуального кодексу України.

Даний інститут має певні схожі з медіацією риси. По-перше, це також є спробою мирного врегулювання конфлікту. По-друге, цьому інституту притаманні принципи добровільності та «позасудового» вирішення конфлікту, оскільки, відповідно до ст. 201 ЦПК України, «врегулювання спору за участю судді проводиться за згодою сторін до початку розгляду справи по суті» [3, ст. 201]. Також певною мірою схожа процедурність медіації та врегулювання спору за участю судді: проводяться наради, з'ясовуються підстави та предмет конфлікту та ін.

Але все ж таки дані інститути не є тотожними, про що свідчить багато обставин. По-перше, як свідчить ч. 2 ст. 202 ЦПК України, «у випадку недосягнення сторонами мирного врегулювання спору за наслідками проведення врегулювання спору повторне проведення врегулювання спору за участю судді не допускається» [3, ст. 202], натомість кількість «спроб» врегулювання конфлікту шляхом медіації необмежена. По-друге, бажаним результатом врегулювання спору за участю судді є укладання мирової угоди сторонами, відмова позивача від позову чи визнання позову відповідачем, тобто, на відміну від медіації, даний засіб обмежений рамками судового провадження. Про це також свідчить те, що у разі недосягнення цього результату справа обов'язково передається на розгляд іншому судді [3, ст. 204]. По-третє, ст. 205 ЦПК України передбачено максимальний строк його проведення: «врегулювання спору за участю судді проводиться протягом розумного строку, але не більше тридцяти днів з дня постановлення ухвали про його проведення» [3, ст. 205]. У свою чергу, медіація, хоча і проводиться протягом розумного строку, але у часі необмежена. Можливо, після прийняття Закону України «Про медіацію» врегулювання спору за участю судді стане одним із видів процедур медіації, проте на сьогоднішній день це поки що різні інститути, які не варто плутати.

Таким чином, на нашу думку, спростовуються положення першої концепції щодо впровадження медіації у якості складового елементу судового процесу.

Більшість справ у загальних судах, що наразі перебувають на розгляді, належать до категорії цивільних. Це різні спори, що виникають з договірних правовідносин, сімейні спори, конфлікти на ґрунті розподілу спадку між спадкоємцями тощо. Але по багатьом із цих справ рішення можна дійти не звертаючись до суду, а скориставшись послугами медіаторів. Оскільки медіація є альтернативою судовому розгляду вирішення спорів (конфліктів), то це і можна назвати основною причиною поступової популяризації медіації у вирішенні спорів у цивільному процесі, наприклад, якщо сторони вважають, що можуть обійтися без суду, або якщо вони просто не довіряють судовій системі.

Отже існують певні переваги вирішення конфліктів шляхом медіації перед судовим розглядом, тож розглянемо їх. По-перше, щодо предмету розгляду, то суд не виходить за рамки позовних вимог, тоді як при медіації враховуються реальні інтереси і потреби сторін. По-друге, одним із основних принципів медіації є добровільність, тобто свобода участі в медіації та виходу з неї на будь-якому етапі, а при розгляді справи судом передбачені певні обов'язки, визначені законом. По-третє, часто сторони не бажають розголошення інформації щодо їх стосунків та предмету спору. Отже, на відміну від суду, медіація забезпечує повну конфіденційність, навіть щодо самого факту її проведення. Зазвичай, після вирішення конфлікту судом відбувається остаточне руйнування стосунків між сторонами, тоді як однією з цілей медіації є саме збереження цих стосунків та продовження співпраці між сторонами. Важливими моментами також є тривалість та вартість вирішення конфлікту, адже нерідко сторони бажають швидкого та малозатратного вирішення спору без надто тривалого розгляду справи судом та сплати усіляких судових витрат. Медіація проводиться у досить розумні строки, які залежать від самих учасників (це може тривати навіть кілька годин), а витрати на медіацію значно нижчі за судові.

Може постати питання щодо виконання рішення, досягнутого за результатами медіації, адже, на перший погляд, таке рішення нічим не забезпечується і не гарантоване, тоді як рішення суду ви-

конуються у примусовому порядку. Але з цього приводу О. Кільдюшкіна у своїй статті говорить: «Слід зазначити, що показник виконання угод, укладених за результатом медіації, є неймовірно високим: майже 100 % домовленостей виконуються сторонами добровільно. Натомість показник примусового виконання судових рішень в Україні ледь перевищує 20 %, що є кричущим та недопустимим» [4, с. 280].

Варто відмітити, що наприкінці лютого 2018 р. в рамках реалізації проекту «Підвищення поінформованості суддів та адвокатів щодо медіації та обізнаності громадян про медіацію для покращення доступу до правосуддя та підвищення ефективності судової влади» відбулося відкриття кабінетів медіації у пілотних судах міста Одеси. Даний проект реалізується до вересня 2018 р. Українською академією медіації за підтримки американського народу, наданої через Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) в рамках Програми «Нове правосуддя». В якості пілотних судів проекту задіяні Київський районний суд м. Одеси та Господарський суд Одеської області спільно із Одеським апеляційним господарським судом [5, с. 1].

«Діяльність кабінету медіації направлена на сприяння покращенню інформування громадян та правників щодо можливості альтернативного позасудового врегулювання спорів та мирного їх вирішення за допомогою медіації.

В кабінеті медіації відвідувачі суду можуть безкоштовно: 1) отримати інформацію про процедуру медіації; 2) отримати консультацію щодо можливості вирішення наявного у них спору за допомогою медіації; 3) взяти участь у процедурі медіації» [5, с. 1].

Проте, попри поширення випадків застосування медіації для вирішення конфлікту, цей інститут все ж таки поки що не розкривається повністю в умовах нашої держави. Багато людей або взагалі не знають про можливість позасудового вирішення спорів, зокрема про медіацію, або ставляться до неї як до чогось невідомого, а тому побоюються вдаватися до застосування її для вирішення своїх конфліктів та звертаються до суду. Але, на нашу думку, прийняття Закону України «Про медіацію» спричинить підвищення довіри з боку

населення до процедур медіації для вирішення спорів, адже цей інститут перестане бути «невідомим» та отримує свою легітимацію. Зазначене, в свою чергу, призведе до підкреслення та підвищення ролі процедур медіацію при вирішенні конфліктів, у тому числі при вирішенні цивільних спорів.

Література:

1. Про медіацію: проект Закону України від 17.12.2015 р. №3665 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57463. – Назва з екрана.
2. Бондаренко-Зелінська Н. Л. Впровадження медіації у судовий процес як складова наближення законодавства України до Європейських стандартів / Н. Л. Бондаренко-Зелінська // Приватне право і підприємство. Збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 10. – С. 181-185.
3. Цивільний процесуальний кодекс України: Закон України від 18.03.2004 р. №1618-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1618-15>. – Назва з екрана.
4. Кільдюшкіна О. О. Медіація як засіб захисту цивільних прав: сутність та переваги / О. О. Кільдюшкіна // Проблеми цивільного приватного процесу: матеріали наук.-практ. конф. [присвяч. пам'яті проф. О. А. Пушкіна], (Харків, 22 травня 2010 р.). – Х. : Нац. ун-т внутр. справ, 2010. – С. 278–280.
5. 20-21 лютого 2018 року відбулося відкриття кабінетів медіації у пілотних судах міста Одеси [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unba.odessa.ua/20-21-lyutogo-2018-roku-vidbulosya-vidkrittya-kabinetiv-mediatsiyi-u-pilotnih-sudah-mista-odesi>. – Назва з екрана.

С. В. Пілюк

*к. ю. н., доцент кафедри конституційного права та правосуддя
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

ПОНЯТТЯ КОНСТИТУЦІЙНОЇ ЮРИСДИКЦІЇ ТА ЇЇ СПІВВІДНОШЕННЯ ІЗ СУМІЖНИМИ ПОНЯТТЯМИ

Конституційний юрисдикційний процес – це поліструктурне і багатоаспектне правове явище. Він перебуває у діалектичному зв'язку з категоріями, які, з одного боку, мають суттєвий вплив на формування та навантаження його правового змісту, а, з другого – є похідними від нього. До першої групи категорій слід віднести поняття «конституційна юстиція», «конституційна юрисдикція», «конституційне правосуддя», «конституційне судочинство», «кон-

ституційний контроль», «конституційне провадження». До другої групи належать «конституційний процес», «конституційне процесуальне право», «конституційне судове право», «конституційний судовий процес». Зазначені категорії мають моністичну галузеву належність. Водночас, як слушно зауважує Х. В. Приходько, «слід урахувувати й інші процесуальні галузі, з якими кореспондує та перебуває в логічному взаємозв'язку конституційний юрисдикційний процес, зокрема адміністративну, цивільну, кримінально-процесуальну галузі та їх понятійно-категоріальний апарат» [1, с. 15].

Термін «конституційна юрисдикція» вживається поряд із термінами «конституційний контроль», «конституційний нагляд», «конституційне судочинство», «конституційна охорона» тощо.

Як відзначає О. М. Мироненко, це свідчить про те, що в державах, які виникли на пострадянському просторі, теоретичне осмислення процесу реалізації дійсного, а не декларативного принципу верховенства Конституції, її прямої дії, правової охорони швидко подолало, в тому числі завдяки зарубіжному досвіду, етап раціоналістичної інтерпретації й вступило в період логіко-понятійного аналізу, тобто в період, коли нові наукові категорії тільки приживаються, конкурують між собою, часто суперечать одна одній [2, с. 46].

У спеціальній юридичній літературі терміну «юрисдикція» надається декілька значень. Юрисдикція найчастіше ототожнюється з судочинством, правосуддям [3, с. 75], з повноваженнями вирішувати спори, розглядати справи і застосовувати санкції, із здійсненням конкретної державної діяльності, з територією, на яку поширюється підвідомчість певного органу влади. Даним терміном також позначають систему відповідних юрисдикційних органів.

Ю. А. Юдін визначає конституційне правосуддя як «діяльність судових органів, що полягає у розгляді справ, предметом яких є конституційно-правові питання, пов'язані із забезпеченням дотримання конституції державними органами, насамперед парламентом, і в прийнятті з цих питань рішень, які спричиняють правові наслідки» [4, с. 160].

Як зазначав А. П. Шергін, вирішення правових конфліктів традиційно пов'язується із судовою діяльністю, з правосуддям, яке, безумовно, є найбільш досконалим способом юрисдикційного захисту інтересів держави і особи, проте не єдиним. Юрисдикційна діяльність не обмежується лише функцією здійснення правосуддя, оскільки суди – не єдині органи, які вирішують правові спори. Слід виходити з того, що однаковий вид державної діяльності – юрисдикцію – здійснюють різні суб'єкти. Так, відповідно до Конституції України, юрисдикція судів поширюється на всі правовідносини, що виникають у державі [5, ст.124], проте законодавством України закріплені певні юрисдикційні повноваження і за іншими суб'єктами – органами державного управління.

Прикладом суб'єкта здійснення юрисдикції як різновиду державної діяльності можуть бути органи опіки і піклування, які беруть безпосередню участь у захисті сімейних прав та інтересів.

На наш погляд, юрисдикцію не можна ототожнювати ні з правосуддям, ні з судовою діяльністю в цілому. Правосуддя – форма діяльності судової гілки влади. А. П. Шергін зазначав, що подібному ототожненню сприяв неточний переклад з латинської слова «*jurisdictio*» – юрисдикція, як судочинство, оскільки в латинській мові цьому поняттю відповідає слово *judico*. На думку вченого, більш вдалим був переклад І.С. Перетерського, який виводив термін «юрисдикція» зі словосполучення *jus+dicere*, а тому перекладав його як вирішення конфлікту чи застосування належною владою встановлених правил. Такий переклад терміну «юрисдикція» залишається актуальним і сьогодні.

На думку М. В. Вітрука, конституційне правосуддя являє собою синтез, сплав двох начал – сутності конституційного контролю і форми правосуддя, внаслідок чого ми маємо справу із самостійним видом державно-владної діяльності у спеціалізованій формі конституційного правосуддя. Конституційні суди наділені спеціальною компетенцією – конституційною юрисдикцією, яка здійснюється шляхом конституційного судочинства. Судова конституційна юрис-

дикція і відповідне конституційне судочинство складають конституційну юстицію, точніше конституційне правосуддя [6, с. 73].

Отже, під терміном «юрисдикція» слід розуміти не лише здійснення правосуддя, але й іншу діяльність державних органів по вирішенню спорів, розгляду справ про правопорушення і застосуванню санкцій.

В юридичній літературі існують різні визначення конституційної юрисдикції. Так, наприклад, М. А. Нудель пропонував застосовувати термін «конституційна юрисдикція» для позначення конституційного контролю, який здійснюється судовими органами [7]; М. В. Вітрук характеризує конституційну юрисдикцію як складову частину конституційної юстиції (конституційного правосуддя) [8, с. 29]; М. В. Тесленко конституційну юрисдикцію в Україні розглядає як здійснення державної влади спеціально уповноваженим Конституцією України органом – Конституційним Судом України: вирішення питань про відповідність Конституції України (конституційність) законів і інших правових актів, виявлення, констатація і усунення їх невідповідності Конституції України [9, с. 47]. О. М. Мироненко фактично отожднює поняття «конституційна юстиція» та «конституційна юрисдикція», коли стверджує, що «конституційна юстиція» – це, у першу чергу, компетенція конституційного суду, а в другу – коло повноважень того чи іншого державного органу у сфері правової оцінки конкретного юридичного факту з точки зору його відповідності конституції держави» [2, с. 47].

При використанні поняття «конституційне правосуддя» мають на увазі, як правило, особливу систему законодавства, яке регулює статус конституційних судів у судовій системі країни, особливу юридичну природу їх актів, а головне – судово-процесуальну форму здійснення правосуддя з питань конституційного контролю [10, с. 125].

У тих країнах, де суди загальної юрисдикції мають право здійснювати функцію конституційного контролю (наприклад, у США), суди діють згідно зі звичайною судовою процедурою розгляду справ. Як зазначає американський вчений Б. Футей, юрисдикція в

системі американського судочинства означає обсяг справ, розглядати які має повноваження даний суд [11, с. 171].

Несудові органи (наприклад, конституційні ради) у своїй діяльності можуть застосовувати особливу, іноді спрощену процедуру. У тих же країнах, де функцію конституційного контролю здійснюють спеціально створені органи, як правило, конституційні суди, ці органи наділені спеціальною конституційною юрисдикцією, яка реалізується шляхом здійснення самостійного судочинства – конституційного судочинства.

Так, відповідно до ч. 1 ст. 147 Конституції України, Конституційний Суд України є єдиним органом конституційної юрисдикції в Україні. Вживаючи термін «конституційна юрисдикція», законодавець передбачає здійснення судового конституційного контролю, маючи на увазі компетенцію Конституційного Суду України та коло його повноважень у сфері правосуддя. Натомість Кодекс конституційної юрисдикції Республіки Молдова, проголошуючи Конституційний суд Республіки Молдова єдиним органом конституційної юрисдикції [12, ст. 2], фактично ототожнює конституційну юрисдикцію з конституційним судочинством [12, ст. 4].

Здійснюване Конституційним Судом України конституційне судочинство є самостійним видом судочинства, яке відрізняється від інших видів судочинства наступними ознаками: 1) предметом розгляду; 2) колом учасників; 3) правовою природою його рішень; 4) особливостями проваджень по окремим категоріям справ.

Отже, Конституційний Суд України можна називати і органом конституційної юрисдикції, і органом конституційної юстиції. Як єдиний орган конституційної юрисдикції в Україні, Конституційний Суд України не входить до системи судів загальної юрисдикції та здійснює судовий конституційний контроль в Україні за допомогою спеціально встановленої законодавством України судової процедури – конституційного судочинства. При характеристиці Конституційного Суду України як органу конституційної юстиції доцільно розглядати його як один із судових органів, на які покладе-

но здійснення конституційного правосуддя відповідно до Конституції України та інших законодавчих актів України.

Отже, можна констатувати, що поняттям «юстиція» охоплюється сукупність судових установ та їхня діяльність, пов'язана зі здійсненням правосуддя, а терміном «юрисдикція» – спеціальна компетенція (повноваження та підвідомчість) органів публічної влади щодо вирішення спорів, розгляду справ про правопорушення і застосування санкцій. Відповідно, поняття «конституційна юстиція» означає сукупність судових та квазісудових органів конституційного контролю та їхню діяльність щодо забезпечення верховенства конституції, а «конституційна юрисдикція» – спеціальну компетенцію (повноваження та підвідомчість), якою вони наділені для забезпечення названого верховенства. Як справедливо відзначає М.В.Тесленко, за своєю формою конституційна юрисдикція – це конституційне правосуддя, а за змістом – конституційний контроль [9, с. 47].

Компетенція органів конституційної юстиції не обмежується конституційною юрисдикцією, а може включати в себе й повноваження неюрисдикційного характеру (наприклад, право законодавчої ініціативи); натомість перелік суб'єктів конституційної юрисдикції не обмежується органами юстиції, а може включати в себе й інші органи публічної влади (главу держави, парламент, уряд тощо).

Література:

1. Приходько Х. В. Конституційний юрисдикційний процес в Україні: динамічні та статуйні аспекти / Х. В. Приходько // Бюлетень Міністерства юстиції України. – 2009. – № 2 (88). – С. 13-22.
2. Мироненко О. М. Про деякі загальні підходи до поняття «конституційна юстиція» і предмета її історії / О. М. Мироненко // Вісник Конституційного Суду України. – 1998. – № 4. – С. 46-61.
3. Бойченко Г. Г. Конституция Соединенных Штатов Америки. Толкование и применение в эпоху империализма / Г. Г. Бойченко. – М.: ИМО, 1959. – 242 с.
4. Сравнительное конституционное право / отв. ред. В. Е. Чиркин. – М.: Манускрипт, 1996. – 730 с.
5. Конституція України від 28 червня 1996 р. (із змін та доп. станом на липень 2018 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр/page2>. – Назва з екрана.

6. Витрук Н. В. Конституционное правосудие в России (1991-2001 гг.): Очерки теории и практики / Н. В. Витрук. – М.: Городец-издат, 2001. – 508 с.
7. Нудель М. А. Конституционный надзор в капиталистических государствах: дис... докт. юрид. наук: 12.00.02 [Текст] / М.А. Нудель; Одесский государственный университет им. И. И. Мечникова. – Одесса, 1968. – 223 с.
8. Витрук Н. В. Конституционное правосудие. Судебно-конституционное право и процесс: учебное пособие / Н. В. Витрук. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2011. – 592 с.
9. Тесленко М. В. Судебный конституционный контроль в Украине: монография / М. В. Тесленко. – К.: Ин-т государства и права им. В. М. Кожедуба НАН Украины, 2001. – 334 с.
10. Скомороха В. Є. Конституційна юрисдикція в Україні: проблеми теорії, методології і практики. Монографія / В. Є. Скомороха. – К.: МП Леся, 2007. – 716 с.
11. Футей Б. Становлення правової держави: Україна 1991-2001 рр. / Б. Футей. – К.: Юрінком Інтер, 2001. – 288 с.
12. Кодекс конституционной юрисдикции Республики Молдова от 16 июня 1995 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=3498. – Назва з екрана.

О. В. Прієшкіна

*д. ю. н., професор, професор кафедри конституційного права
та правосуддя
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ БЕЗПОСЕРЕДНЬОЇ ДЕМОКРАТІЇ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Актуальність вивчення проблеми полягає в тому, що після отримання Україною незалежності, почався процес становлення громадянського суспільства в Україні та розбудова правової держави, що передбачали перетворення українського народу з об'єкта державного управління на головного суб'єкта влади, що обумовлювало необхідність розвитку і вдосконалення всіх форм народовладдя, і, насамперед, форм безпосередньої демократії.

Згідно зі ст. 5 Конституції України носієм суверенітету і єдиним джерелом влади є народ, який здійснює владу як безпосередньо, так і через органи державної влади та органи місцевого самоврядування [1]. Саме визнання Конституцією України за народом

його права здійснювати владу безпосередньо (шляхом виборів, референдумів тощо) є визнанням його повноправним, рівноправним і пріоритетним суб'єктом політичної системи.

Сучасний підхід до конституювання місцевого самоврядування, демократії, безпосередньої демократії пов'язаний з демократизацією державного та громадського життя, з розвитком в Україні громадянського суспільства і правової демократичної держави, що привело до самообмеження державної влади й легалізації державою інших, недержавних інститутів, які продукують локальні співтовариства [2].

Безпосередня (пряма) демократія – це безпосередня участь громадян в управлінні справами суспільства і держави, безпосереднє здійснення державної влади усю країною або в межах окремої її частини. Форми безпосередньої демократії класифікуються за: результатами діяльності (або способом впливу на суспільні відносини) – на імперативні, консультативні, комплексні, правотворчі і ті, що не створюють норм права; механізмом діяльності – на прямо пов'язані з представницькою демократією, опосередковано пов'язані і не пов'язані з представницькою демократією (або відносно самостійні); правовими засадами – на діючі на підставі норм права і діючі на підставі традицій, звичаїв; територіальною ознакою – на національні (загальнодержавні) і місцеві; суб'єктами – на всенародні та групові, індивідуальні [3, с. 107].

Основні принципи демократичної участі народу у прийнятті рішень державною владою були закріплені Радою Європи у цілому ряді юридичних і політичних документів (конвенції, резолюції та рекомендації Парламентської Асамблеї, Кабінету Міністрів, а також Європейської комісії за демократію через право – Венеціанської Комісії), що формують загальний комплекс стандартів демократії для Європи в цілому. Україна, набувши членства у Раді Європи, взяла на себе зобов'язання щодо реформування законодавства у відповідності з європейськими стандартами, де інститут безпосередньої демократії є на високому рівні.

Однією із найгостріших загроз існування демократії, безпосередньої демократії є проблема відсторонення громадян від політичних процесів.

Вибори – це основна із форм безпосередньої демократії, а також це спосіб формування органів державної влади шляхом голосування повноважних на це осіб і визначення результатів такого голосування встановленою більшістю голосів цих осіб. Вибори відіграють значну роль у формуванні політичних лідерів. Це дає підстави характеризувати вибори як державотворчу функцію народовладдя [4, с. 296].

Генеральний секретар ООН Кофі Аннан у своєму виступі на засіданні Верховної Ради України 4 червня 2002 р. зазначив, що принципи демократії загально визнані в усьому світі: «Право кожного народу брати участь в управлінні своєю державою ... за допомогою участі у вільних та регулярних виборах, що записано у ст. 21 Загальної декларації прав людини, не виділяє будь-яку культуру серед інших. Всюди люди цінують свою свободу вибору, а також відчують потребу впливати на рішення, які відбиваються на їхньому житті [5].

В цьому випадку відсторонення громадян від політичних процесів, а саме голосування, відбувається шляхом, по-перше – дуже низької обізнаності, прозорості та довіри громадян до виборчого процесу та його легітимності в цілому; по-друге – створенням штучних спеціальних умов для отримання права голосу; по-третє – відсутності юридичного обов'язку, виборця брати участь у голосуванні (обов'язкового вотуму). Щодо права особи балотуватись та бути обраним, то тут взагалі створені несприятливі законодавчі умови, які унеможливають в деяких випадках таке право.

Найбільш універсальною формою безпосередньої демократії є інститут референдуму, зокрема, його різновид – місцевий референдум, оскільки активне залучення громадян у процеси прийняття рішень на місцевому рівні є умовою успішної реалізації політики децентралізації державної влади в Україні. Право громадян на волевиявлення через місцеві референдуми закріплене у Конституції та міжнародних актах.

У суспільно-політичному житті України місцеві референдуми появилися порівняно недавно, але набули значного поширення, перетворившись на політичну та правову реальність нашого часу. Місцеві референдуми в Україні – це вища, пріоритетна форма безпосереднього волевиявлення територіальної громади щодо вирішення питань місцевого значення за допомогою голосування в межах повноважень, визначених Конституцією України. В перспективі було б доцільним розробити та прийняти новий закон про місцеві референдуми. У перехідні періоди розвитку суспільства й держави, зокрема, коли відбувається жорстка конфронтація між різними структурами державного механізму, саме за допомогою референдумів можливо вирішувати деякі концептуально важливі питання, при цьому варто враховувати політичну ситуацію та особливості її застосування [2].

Парламентська Асамблея Ради Європи (далі – ПАРЄ) відзначила, що реальна демократія залежить від активної участі у суспільних справах усіх громадян. Їх участь у політичному житті та співпраця у рамках політичних інститутів, таким чином, є вирішальним фактором для нормального функціонування демократичних інститутів [4].

Громадянське суспільство надає громадянам альтернативний спосіб доносити різні погляди та забезпечувати різні інтереси у процесі прийняття рішення.

Громадський контроль здійснюється громадянами України, об'єднаннями громадян і виражається у конституційному праві отримувати і здобувати інформацію про державно-владну діяльність та направляти звернення (пропозиції, заяви і скарги) до відповідних органів державної влади. Засобом громадського контролю виступає і право на оскарження в суді рішень, дій чи бездіяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, посадових і службових осіб у порядку ч.2 ст.55 Конституції України.

Неурядові громадські організації становлять найважливішу складову участі у відкритому, демократичному суспільстві шляхом залучення великої кількості осіб. Той факт, що багато хто з цих осіб

також є виборцями, підкреслює додатковий зв'язок з представницькою демократією. Громадські організації можуть принести у процес прийняття рішень знання і незалежний досвід, оскільки одна людина не спроможна донести свою позицію до влади, а, отже, вона потребує однодумців, які в своїй сукупності мають змогу об'єднатися та сформувати єдині цілі та напрями діяльності.

Але тут є проблема, яка пов'язана з тим, що держава з одного боку, не може втручатись у діяльність громадських організацій, але у відповідності з діючим законодавством може здійснювати контроль за діяльністю, також, може відмовити в реєстрації громадського об'єднання та здійснює податковий контроль за джерелами та розмірами прибутків і інших фінансових надходжень, а також правильністю сплати податків. Громадські організації повинні декларувати свою діяльність і нести відповідальність за неї, а за порушення законодавства громадські організації несуть юридичну відповідальність. Одним із видів такої відповідальності є примусовий розпуск (ліквідація) на підставі рішення суду.

Згідно Європейської конвенції з прав людини та основних свобод (далі – ЄКПЛ) [6], гарантується свобода вираження думки (ст. 10 ЄКПЛ), а також свобода зборів і асоціацій (ст. 11 ЄКПЛ) і відповідне прецедентне право Європейського суду з прав людини [6]. Розширення рівня місцевого самоврядування в Україні до європейських стандартів приведе до демократизації нашого суспільства, залучення мільйонів громадян до управління районами і державою взагалі, прискорення реформи і виходу держави із затяжної економічної кризи [7].

Залучення громадських організацій до процесу прийняття рішень відбувається поступово, спочатку це буде відповідна інформація, консультація, діалог та партнерство, а саме партнерство вже вважається найвищим рівнем залученості.

Таким чином, розвиток процесів демократизації в Україні й інших державах Співдружності Незалежних Держав (далі – СНД), децентралізація в них системи територіального управління, підвищення самостійності органів місцевого самоврядування, безпосе-

редньої демократії та її форм на рівні міст та регіонів у вирішенні соціально-економічних завдань, зміни загальних умов у відносинах між державами, не тільки СНД, але й держав, які раніше належали до антагоністичних блоків дозволяє дійти висновків про актуальність та насущну необхідність розвитку та вдосконалення організаційно-правових форм безпосередньої демократії в Україні.

Істотний вплив на формування безпосередньої демократії та її організаційно-правових форм мають міжнародні стандарти локальної демократії, які розроблені спільно державами в рамках європейських інтеграційних структур, наприклад, у рамках Ради Європи, регулюють не тільки найважливіші питання становлення безпосередньої демократії, але також багатоаспектності питання міжнародного економічного і спеціального співробітництва, участі молоді у функціонуванні місцевої демократії, що впливає на формування та розширення форм безпосередньої демократії. Україна приєднується до глибоких інтеграційних процесів, що відбуваються в рамках Ради Європи, сприймає, визнає, реалізує міжнародні стандарти локальної демократії, що є великим свідченням бажання нашої держави приєднатися до сім'ї європейських народів.

Література:

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР з наст. змін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-vr>. – Назва з екрана.
2. Прієшкіна О. В. Місцева демократія в Україні: інститути та організаційно-правові форми реалізації: Монографія / О.В. Прієшкіна. – О.: Фенікс, 2005. – С.5-59.
3. Білоскурська О. Щодо поняття конституційних обов'язків / О. Білоскурська // Право України. – 2004. – №10. – С.85-88.
4. Instruments of citizen participation in representative democracy [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://assembly.coe.int/nw/xml/XRef/Xref-XML2HTML-en.asp?fileid=16532&lang=en>. – The title from the screen.
5. Конституційно-правові форми безпосередньої демократії в Україні: проблеми теорії та практики. До 10-ої річниці незалежності України / За ред. В.Ф. Погорілка. – К., 2001. – 300 с.
6. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод: Міжнародний документ від 04.11.1950 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_004. – Назва з екрана.
7. Прієшкіна О. В. Місьцеве самоврядування в Україні: правове регулювання безпосередньої демократії: Навч. посібник / О.В. Прієшкіна. – К.: Кондор, 2004. – 332 с.

О. М. Садовська

*к. ю. н., доцент, доцент кафедри конституційного права та правосуддя
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

ПРАВО НА ГРОМАДЯНСТВО: ЄВРОПЕЙСЬКА ПРАКТИКА

Сучасна наука виходить з того, що стан громадянства складає основу правового статусу індивіда, його правосуб'єктності. Ось чому ст. 15 Загальної декларації прав людини та п. 3 ст. 24 Міжнародного пакту про громадянські і політичні права розглядають громадянство як суб'єктивне основоположне право особи, і в цьому сенсі слід говорити про право індивіда на набуття, перебування у стані громадянства та вихід з нього [3, 4].

Ніхто не може бути позбавлений свого громадянства і нікому не може бути відмовлено в праві змінити громадянство. Держави повинні встановлювати гарантії для запобігання випадків безгромадянства, надаючи громадянство особам, які в іншому випадку можуть залишитися без громадянства та або народилися на території відповідної держави, або один з батьків – громадянин цієї держави. Держави повинні також запобігати безгромадянству через втрату або позбавлення громадянства [8].

Право на громадянство не тільки проголошується, але й забезпечується системою гарантій міжнародного та національного рівнів. Дотримання цього права з боку держав контролюється Радою з прав людини та Управлінням Верховного Комісара ООН з прав людини. Ці відомства проводять величезну роботу по впровадженню норм міжнародного права у внутрішньодержавне право і контролюють держави щодо виконання взятих на себе зобов'язань в галузі прав людини. На європейському континенті таку роль виконує Рада Європи, яка взяла на себе тягар впровадження міжнародних стандартів і врегулювання колізій національного права в галузі громадянства.

В Україні правові відносини в галузі громадянства регулюються Конституцією України [1], Законом «Про громадянство України» [5] та ін. На європейському рівні – Європейська конвенція про захист прав людини та основоположних свобод 1950 р. [6], Європей-

ська Конвенція про громадянство 1997 р. [2] та актуальна сьогодні для нас в світлі євроінтеграції України Європейська хартія прав і основних свобод людини 2002 р. [7].

Виходячи з норм Європейської конвенції про громадянство 1997 р., яку Україна ратифікувала в 2006 р., правом на придбання громадянства *ex lege* володіють перш за все діти: а) діти, один із батьків яких на час народження цих дітей має громадянство держави-учасниці, за винятком будь-яких випадків, що можуть бути передбачені у її внутрішньодержавному праві для дітей, які народилися за межами держави. Стосовно дітей, батьківство яких встановлюється шляхом визнання, у судовому порядку або шляхом подібних процедур, кожна держава-учасниця може передбачити, що дитина набуває її громадянства за процедурою, яка визначається її внутрішньодержавним правом; б) знайдені на її території немовлята, які інакше стали б особами без громадянства; в) народжені на її території діти, які при народженні не набувають іншого громадянства. Таке громадянство надається *ex lege* при народженні або в подальшому дітям, які є особами без громадянства, за заявою, що подається до відповідного органу безпосередньо дитиною чи від її імені у спосіб, встановлений внутрішньодержавним правом держави-учасниці. Така заява може бути подана за умови законного та постійного проживання заявника на її території упродовж періоду, який не перевищує п'яти років і безпосередньо передує поданню заяви.

Правом на набуття громадянства володіють особи, які законно та постійно проживають на території держави-учасниці. Європейська Конвенція, встановлюючи умови натуралізації, зобов'язує держави передбачати ценз осілості, який не перевищує десять років до подання заяви. Кожна держава-учасниця у своєму внутрішньодержавному праві спрощує процедуру набуття її громадянства для таких осіб: а) одному з подружжя, що перебуває у шлюбі з її громадянином; б) діти одного з її громадян, стосовно яких передбачені винятки, зазначені у підпункті «а» п. 1 ст. 6; в) діти, один із батьків яких набуває чи вже набув її громадянства; г) діти, усиновлені одним із її громадян; д) особи, що народилися на її території та закон-

но і постійно на ній проживають; е) особи, що законно і постійно проживають на її території упродовж певного періоду, який розпочався до досягнення ними 18 років, причому тривалість цього періоду визначається внутрішньодержавним правом відповідної держави-учасниці; є) особи без громадянства та особи, визнані як біженці, що законно та постійно проживають на її території.

Право на громадянство передбачає і право на відмову від громадянства. Найчастіше воно розуміється як втрата громадянства за ініціативою особи. Але Конвенція містить і обмеження цього права. Ст. 8 передбачає: 1. Кожна держава-учасниця дозволяє відмовлятися від її громадянства, якщо відповідні особи не стануть внаслідок цього особами без громадянства. 2. Держава-учасниця може, однак, передбачити у своєму внутрішньодержавному праві, що відмовлятися від її громадянства можуть тільки ті громадяни, які постійно проживають за кордоном.

Треба відзначити, що текст Конвенції передбачає і право на поновлення у громадянстві у випадках та за умов, що передбачені у її внутрішньодержавному праві, кожна держава-учасниця спрощує процедуру поновлення у її громадянстві своїм колишнім громадянам, які законно та постійно проживають на її території [2, ст.9].

Право на збереження громадянства означає, що людина вільна залишати свою країну на будь-який час, в будь-якому напрямку, і повертатися в неї, не втрачаючи своїх прав громадянина, реалізуючи свої права на відстані, беручи участь в управлінні державою по можливості. І навіть, якщо людина скоїть злочин або придбає громадянство іншої держави, це ще не привід для позбавлення її громадянства.

Право на збереження громадянства співвідноситься з заборону довільного позбавлення громадянства. Тому довільне позбавлення громадянства ставить порушених осіб в несприятливе становище щодо їх користування правами, так як деякі з цих прав можуть бути схильні до законним обмеженням, які в іншому випадку не застосовуються. Крім того, ці люди опиняються в ситуації підвищеної уразливості перед порушеннями прав людини.

Але, тим не менш, ст. 7 Конвенції передбачає ряд умов, при яких позбавлення громадянства все ж можливо ex lege або за ініціативи держави-учасниці за таких випадків:

- a) добровільне набуття іншого громадянства;
- b) набуття громадянства держави-учасниці внаслідок шахрайських дій, подання неправдивих відомостей або приховування будь-якого суттєвого факту, що має відношення до заявника;
- c) добровільна служба в іноземному військовому формуванні;
- d) поведінка, яка серйозно зашкоджує життєво важливим інтересам держави-учасниці;
- e) відсутність справжнього зв'язку між державою-учасницею та її громадянином, який постійно проживає за кордоном;
- f) якщо під час неповноліття дитини встановлено, що визначені у внутрішньодержавному праві умови, які дозволили їй набутти ex lege громадянства держави-учасниці, більше не виконуються;
- g) усиновлення дитини, якщо дитина набуває іноземного громадянства або має іноземне громадянство одного чи обох усиновителів [2, ст.7].

При цьому держава-учасниця не може передбачати у своєму внутрішньодержавному праві втрату її громадянства, якщо відповідна особа стане внаслідок цього особою без громадянства [2].

Проте, в останні роки на Заході все частіше стали чути заклики до денатуралізації, при цьому багато політиків називають цю міру виправданою в рамках боротьби з тероризмом. Наприклад, після терактів у Парижі в листопаді 2015 р. тодішній президент Франції Франсуа Олланд спробував, правда, безуспішно, внести в конституцію країни зміни, що стосуються позбавлення громадянства (про цю спробу він згодом пошкодував, тому що виявилось, що вона розколє, а не об'єднє суспільство) [9]. Найбільш застосовуваним таким захід боротьби з тероризмом став у Великобританії. За даними Вейля, з 2006 по 2015 роки міністерство внутрішніх справ Великобританії позбавило громадянства 53 людини [9].

Хоча денатуралізація проводиться з ціллю боротьби з тероризмом, професор Мюллер не рахує цей привід правовим. «Сьогодні

в Великобританії неймовірно низькі бар'єри, що заважають позбавленню громадянства. Міністерству внутрішніх справ необхідно лише «переконатися, що позбавлення громадянства здійснюється в інтересах суспільного блага». Починаючи з 2014 р., у міністерства з'явилася можливість денатуралізації британських громадян навіть в тому випадку, якщо подібне рішення може перетворити їх в людей без будь-якого громадянства взагалі. Міністерству досить лише «слухних підстав» припускати, що у людини є можливість отримати громадянство в будь-якій іншій країні. Коли Мей була міністром внутрішніх справ (з 2010 по 2016 роки), вона зазвичай позбавляла британців громадянства, поки вони перебували за межами країни, що не давало їм можливості оскаржити прийняте рішення [10].

Таким чином, змістом права людини на громадянство є право на придбання громадянства, збереження громадянства або на відмову від нього, а також право на полегшений варіант відновлення громадянства. Загальноєвропейські тенденції останнього часу свідчать про формування нових принципів громадянства, зокрема – і щодо можливості визнання множинного громадянства у випадку, коли воно виникає автоматично внаслідок народження або укладення шлюбу. Окрім того, концепція прав людини все більше вимагає визнання максимального обсягу прав та свобод за людиною не в залежності від її громадянства, а в залежності від території її фактичного проживання та формування повноцінного членства в місцевій спільності. Лише така політика здатна подолати прояви ксенофобії, расизму та інші негативні явища по відношенню до основних прав людини, які в тому числі призводять до конфліктів національного, релігійного, культурного характеру.

Література:

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1998 р. з наст. змін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>. – Назва з екрана.
2. Європейська конвенція про громадянство: Конвенція від 06.11.1997 р. № ETS N 166 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_004. – Назва з екрана.

3. Загальна декларація прав людини: Декларація від 10.12.1948 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_015. – Назва з екрана.
4. Міжнародний пакт про громадянські і політичні права: Пакт від 16.12.1966 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_043. – Назва з екрана.
5. Про громадянство України: Закон України від 18.01.2001 р. з наст. змін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2235-14>. – Назва з екрана.
6. Європейська конвенція про захист прав людини і основоположних свобод 1950 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_004. – Назва з екрана.
7. Хартия основных прав Европейского Союза. Торжественная прокламация (Ницца, 7 декабря 2000 г.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_524. – Назва з екрана.
8. Право на гражданство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ohchr.org/RU/Issues/RuleOfLaw/Pages/RightNationality.aspx>. – Название с экрана.
9. Weil Patrick. Can a Citizen be Sovereign? / P. Weil [Electronic resource]. – Mode of access: <http://humanityjournal.org/blog/can-a-citizen-be-sovereign/>. – The title from the screen.
10. Мюллер Я.-В. Отстранение. Лишение гражданства как принуждение к лояльности / Я.-В.Мюллер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.liga.net/opinion/338305_ot-stranenie-lishenie-grazhdanstva-kak-prinuzhdenie-k-lojalnosti.htm. – Название с экрана.

В. В. Сліпенюк

*аспірант кафедри конституційного права та правосуддя
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова,
помічник судді Малиновського районного суду м. Одеси
Науковий керівник: к. ю. н., доцент, доцент кафедри конституційного
права та правосуддя Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова К. Ю. Кармазіна*

ДО ПИТАННЯ ПРО ПОЛЕГШЕННЯ ДОСТУПУ ДО ПРАВОСУДДЯ В УКРАЇНІ

В умовах демократичного спрямування розвитку української держави особливого значення набуває право на судовий захист як одне із основоположних прав людини. Однак, не дивлячись на його нормативне закріплення у вітчизняному законодавстві, щорічні звіти про результати діяльності Урядового уповноваженого у справах Європейського Суду з прав людини свідчать про те, що Україна є

одним із лідерів за кількістю скарг, в тому числі пов'язаних із обмеженням в доступі до правосуддя [8].

Серед основних проблем, які призводять до констатації Європейським судом з прав людини порушень Конвенції про захист прав людини та основоположних свобод є, зокрема, й недоліки судової практики, що призводять до порушення права особи на справедливий судовий розгляд. Особливу роль відіграють проблеми доступу до правосуддя, під яким розуміється нормативно закріплена і реально забезпечена можливість особи безперешкодно отримати судовий захист за встановленою процедурою на засадах верховенства права.

Україна як член Ради Європи зобов'язалась здійснювати ефективне співробітництво з метою збереження та втілення в життя ідеалів і принципів, які є спільним надбанням її членів. З огляду на суспільну значимість права на використання в судочинстві рідної мови або мови, яку особа розуміє, як одного із ключових прав, що забезпечує доступ до правосуддя для окремих категорій населення, актуальним стає дослідження стану виконання найбільш цінного правового акту Ради Європи щодо його реалізації в нашій державі.

Перш за все, варто відмітити, що активні глобалізаційні процеси в світі стали причиною того, що в Україні доволі часто учасниками судового процесу є особи, які не володіють мовою судочинства. Разом з тим іноземці, особи без громадянства й громадяни України, що належать до національних менших чи не розуміють державну мову, є повноцінними учасниками судового процесу й мають відповідні процесуальні права та обов'язки, здійснення яких стає можливим завдяки реалізації права на використання рідної мови або мови, яку особа розуміє.

Вищезазначене право закріплюється та гарантується низкою міжнародних договорів та національних нормативно-правових актів. Свій вклад задля забезпечення реалізації права на використання в судочинстві рідної мови або мови, яку особа розуміє, зробила й Рада Європи, яка за допомогою свого органу виконавчої влади – Комітету Міністрів, створила низку правових актів, спрямованих на направлення національних законодавців у вірне русло щодо розбу-

дови справедливого та законного судочинства в державах-членах. Проте, лише деякі з них містять положення щодо реалізації права на використання в судочинстві рідної мови або мови, яку особа розуміє. Найбільш значущою при цьому є Рекомендація № R (81) 7 Комітету Міністрів Ради Європи державам-членам щодо заходів, що полегшують доступ до правосуддя від 14 травня 1981 р., оскільки вказаний правовий акт, на відміну від більшості міжнародних договорів, що закріплюють та гарантують досліджуване право, стосується всіх видів судочинства та його учасників.

Будучи ухваленим Комітетом Міністрів Ради Європи на 68 засіданні заступників міністрів, вказаний документ рекомендує урядам держав-членів «вжити чи посилити, в залежності від обставин, всі заходи, які вони вважатимуть необхідними, з метою спрощення, прискорення і здешевлення судових проваджень з цивільних, господарських, адміністративних, соціальних або податкових справ» [2]. Один із способів для реалізації вказаного завдання, що безпосередньо впливає на реалізацію права на використання в судочинстві рідної мови або мови, яку особа розуміє, викладено в пункті 6 частини В «Спрощення» Додатку до Рекомендації № R (81) 7 Комітету Міністрів Ради Європи державам-членам щодо заходів, що полегшують доступ до правосуддя. Так, згідно вказаного положення, якщо одна зі сторін недостатньо володіє мовою, якою здійснюється провадження, державі належить приділити особливу увагу питанню усного і письмового перекладу і забезпечити, щоб особи, які знаходяться у фінансовій скруті, не опинилися в несприятливому становищі з точки зору доступу до суду або участі в судовому процесі в силу неспроможності говорити мовою, яка вживається в суді, чи розуміти її [2].

З метою реалізації вказаних положень, а також закріплення та гарантування права на використання в судочинстві рідної мови або мови, яку особа розуміє, в Україні вищезазначене право було задекларовано в низці національних нормативно-правових актів, що регламентують особливості здійснення різних видів судочинства. Так, відповідно до положень ст. 29 Кримінального процесуального кодексу України [5, ст. 29], ст. 15 Кодексу адміністративного судочинства

чинства України [4, ст. 15], ст. 9 Цивільного процесуального кодексу України [7, ст. 9], ст. 10 Господарського процесуального кодексу України [3, ст. 10], ст. 268 Кодексу України про адміністративні правопорушення [6, ст. 268], суди використовують державну мову під час здійснення розгляду судової справи та гарантують право учасників судового процесу на використання ними в судовому процесі рідної мови або мови, якою вони володіють. Разом з тим, існують окремі проблеми щодо його реалізації, що ускладнюють доступ до правосуддя осіб, які не володіють державною мовою.

Зокрема, нагальною є проблема залучення для таких осіб перекладачів, оскільки жоден з існуючих в Україні процесуальних кодексів, що регулює здійснення того чи іншого виду судочинства, не містить положень, що визначали б відповідний механізм. Як наслідок, описана проблема негативним чином впливає на оперативність здійснення процесу, сприяє зловживанню сторонами своїми процесуальними правами з огляду на складність та тривалість пошуку перекладача з відповідним рівнем розуміння тієї чи іншої мови через специфіку здійснення перекладу судового процесу та в цілому призводить до порушення розумних строків під час розгляду справи, що є неприпустимим відповідно до Конвенції про захист прав людини та основоположних свобод [1, ст. 6].

Таким чином, підсумовуючи всі вищезазначені положення, можна дійти висновку, що на сьогоднішній день в Україні реалізація права на використання в судочинстві рідної мови або мови, яку особа розуміє, у відповідності до положень Рекомендації № R (81) 7 Комітету Міністрів Ради Європи державам-членам щодо заходів, що полегшують доступ до правосуддя, є досить ускладненою та потребує термінового вдосконалення.

Література:

1. Конвенція про захист прав людини та основоположних свобод від 04.11.1950 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_004. – Назва з екрана.
2. Рекомендація № R (81) 7 Комітету Міністрів Ради Європи державам-членам щодо заходів, що полегшують доступ до правосуддя від 14.05.1981 р.

- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_133. – Назва з екрана.
3. Господарський процесуальний кодекс України від 06.11.1991 р. № 1798-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 6. – Ст.56.
 4. Кодекс адміністративного судочинства України від 06.07.2005 р. № 2747-ІV // Відомості Верховної Ради України. – 2005. –№ 35-36, № 37. – Ст.446.
 5. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13.04.2012 р. № 4651-ІV // Відомості Верховної Ради України. – 2013. –№ 9-10.- № 11-12, № 13. – Ст.88.
 6. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 р. № 8073-Х // Відомості Верховної Ради Української РСР. – 1984. – Додаток до № 51. – Ст. 1123.
 7. Цивільний процесуальний кодекс України від 18.03.2004 р. № 1618-ІV // Відомості Верховної Ради України. – 2004, № 40-41, 42. – Ст.492.
 8. Звіт про результати діяльності Урядового уповноваженого у справах Європейського суду з прав людини за 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.minjust.gov.ua/9329>. – Назва з екрана.

К. В. Шафоростов

*студент 2 курсу магістратури економіко-правового факультету
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова,
спеціальність «Право»*

*Науковий керівник: к. ю. н., доцент, доцент кафедри конституційного
права та правосуддя Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова, адвокат К. Ю. Кармазіна*

ВИКОРИСТАННЯ ОКРЕМИХ ВИДІВ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В АДВОКАТСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Майже кожному людину сьогодення звідусіль оточують інформаційні технології (далі – ІТ): без них неможливо уявити повсякдення сучасного індивіда, оскільки під впливом прогресу, з нинішнім темпом життєдіяльності неможливо встигати все і всюди без сторонньої допомоги, яку і покликані надавати інформаційні технології та їх продукти. Звісно, це стосується і діяльності людини у багатьох професійних сферах: економічній, соціальній, юридичній – зокрема, і у професійній діяльності адвоката.

Сучасного адвоката майже неможливо уявити без довгого списку продуктів ІТ: комп'ютерів, електронних баз даних, офісного програмного забезпечення, диктофонів та десятків інших засобів, програм і додатків. Тож питання ІТ актуальне як щодо кожного ад-

воката як професійної одиниці, так і для усього інституту адвокатури в цілому: так, нещодавно Радою адвокатів України було засновано Комітет з ІТ-права при Національній асоціації адвокатів України, завданнями якого є, зокрема, розробка проектів нормативно-правових актів у сфері ІТ, пропозиції до них і чинного законодавства; збір, узагальнення та аналіз кращих практик правореалізації і правозастосування у сфері ІТ-права; підготовка аналітичних та методичних матеріалів для адвокатів у сфері ІТ-права [1, с. 3].

Одним з найважливіших продуктів ІТ, що стали невід'ємною частиною здійснення професійної діяльності адвокатами, є офіційні державні реєстри у мережі Інтернет, за допомогою яких адвокат має змогу набагато швидше та оперативніше отримувати інформацію, що йому потрібна задля ефективної реалізації своїх професійних прав та виконання обов'язків.

Реєстри у мережі Інтернет умовно можливо поділити на відкриті та закриті. До відкритих реєстрів слід віднести ті, доступ до яких може мати кожна людина з необхідним базовим рівнем технічних навичок та обладнанням, наприклад, Єдиний державний реєстр судових рішень, Реєстр випуску цінних паперів, Реєстр Міністерства внутрішніх справ щодо осіб, які переховуються від органів влади тощо. Таких реєстрів більшість, їх перелік та розпорядники такої інформації занотовані у Переліку наборів даних, які підлягають оприлюдненню у формі відкритих даних, затвердженому Постановою Кабінету Міністрів України № 835 від 21.10.2015 [2, с.1].

Користування майже кожним з таких реєстрів для пересічного громадянина обмежено законодавством щодо захисту приватної інформації: наприклад, у Єдиному державному реєстрі судових рішень не відображена інформація щодо справжніх імен та найменувань осіб, що фігурують у судових рішеннях, а у Єдиному реєстрі спеціальних бланків нотаріальних документів можлива лише перевірка конкретного документу за серією та номером бланка. Повний доступ до таких ресурсів мають державні адміністратори відповідних порталів, їх працівники та зазначені у законодавстві посадові особи чи представники окремих професій: наприклад, нотаріус чи

державний реєстратор. Важливим виключенням є реєстри розшуку Міністерства внутрішніх справ України [3], в яких задля ефективного знаходження зниклих осіб, транспортних засобів, культурних цінностей та інших об'єктів розшуку надається якнайбільш повна інформація щодо них.

Закриті реєстри мають особливий порядок доступу та вичерпний перелік посад та категорій осіб, які цей доступ мають. З таких реєстрів інколи не уявляється можливим навіть зробити виписку, наприклад, Єдиний державний реєстр досудових розслідувань.

Існують деякого роду спроби зібрати повний інтерактивний перелік реєстрів із прямим адресуванням до відповідних веб-сторінок в Україні: прикладом може слугувати кабінет електронних сервісів Міністерства юстиції України [4]. В цьому інтерактивному переліку зібрані деякі з реєстрів, що підпорядковані Мін'юсту, але він неповний не тільки у контексті усього масиву реєстрів, а й не містить вичерпного переліку посилань на всі реєстри, держателем яких є Мін'юст.

Не так давно був запущений сайт адміністратора єдиних та державних реєстрів інформаційної мережі Міністерства юстиції України, Державного підприємства «Національні інформаційні системи» [5]. Сайт містить вичерпний перелік реєстрів, підпорядкованих Мін'юсту; також він охоплює інформацію щодо нормативно-правового забезпечення функціонування таких реєстрів та містить важливі додатки до них; має зручний та зрозумілий інтерфейс для кожного користувача та вдалий лояльний дизайн, що для веб-порталу такого напрямку є справжньою рідкістю.

Але, звісно, цей веб-ресурс обмежений рамками переліку лише тих реєстрів, що підконтрольні Мін'юсту, а тому ігнорує десятки інших існуючих електронних реєстрів, які, нажаль, не мають такого якісного комплексного відображення разом з предметною додатковою інформацією.

Головним чинником цієї проблеми, на нашу думку, є те, що у різних розпорядників інформації різні підприємства-адміністратори та розробники державних реєстрів. Наприклад, у Мін'юсту це

вищезазначене ДП «НАІС», у Державної регуляторної служби України – ДП «Інформаційно-ресурсний центр» (з якими вони фактично не співпрацюють), а в Міністерстві охорони здоров'я та Мінекономрозвитку такі адміністратори взагалі відсутні: реєстри мають характер не веб-сторінок, а завантажуваних файлів xls- чи pdf-формату, що перешкоджає своєчасному доступу до них користувачам, які не мають змогу користуватися відповідним програмним забезпеченням з різних причин. Все це спричиняє неоднакові підходи до відображення реєстрів, різні формати та адреси розміщення, а тому далеко не усі користувачі знають і приблизно, які різноманітні реєстри існують і де їх шукати.

Також слід зазначити, що має місце відсутність діалогу між владою та її органами у сфері ведення та обліку реєстрів. Наприклад, з моменту визначення у 2016 р. Державної регуляторної служби України розпорядником Єдиного ліцензійного реєстру (відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України № 1658) і по сьогодні жодних документів щодо ведення Єдиного ліцензійного реєстру до Державної регуляторної служби не передавалося [6], а тому веб-реєстр фактично не працює, і який орган влади відповідальний за нього та хто насправді має ним займатися – Мін'юст чи Державна регуляторна служба – незрозуміло.

Ще один сумнівний аспект щодо недостатньо прихильної уваги органів влади до ведення реєстрів полягає у алогічності деяких елементів їх реалізації. Так, згідно статуту вищезгаданого ДП «НАІС», яке адмініструє десятки підпорядкованих Мін'юсту реєстрів, воно є комерційним підприємством, а також «метою діяльності цього підприємства є: отримання прибутку шляхом здійснення господарської діяльності в сфері створення, розробки, підтримки, супроводження, удосконалення, модернізації та технічного супроводження Єдиних та Державних реєстрів, автоматизованих систем, баз даних та інших інформаційних систем, функції з адміністрування, супроводження, забезпечення функціонування та підтримки роботи яких покладено на Підприємство» [7, с. 2]. У зв'язку з цим постає питання, чому у статуті підприємства, яке було створене задля забезпечення якісної

дії десятків важливих для держави та її громадян веб-реєстрів, прямо прописаний комерційний характер юридичної особи? Навіщо це було зроблене, якщо фактично зазначене ДП було створене органом державної влади для обслуговування цілком державних за своїм характером потреб?

Ще одним актуальним для адвокатів питанням, пов'язаним з офіційними веб-реєстрами, є можливість, надана Постановою Кабінету Міністрів України №722 від 24.12.2014 р., отримати доступ до Державного реєстру речових прав на майно у окремому порядку, а не тільки в частині надання їм інформації на загальних підставах. Наразі дане питання регулюється Постановою Кабінету Міністрів № 1127 від 25.12.2015 р.

Щоб отримати доступ до Державного реєстру речових прав на нерухоме майно, Реєстру прав власності на нерухоме майно, Єдиного реєстру заборон відчуження об'єктів нерухомого майна, Державного реєстру іпотек, адвокату потрібно спочатку отримати електронний цифровий підпис в одному з акредитованих центрів сертифікації ключів [8; 9]. Також потрібно заповнити Договір про надання послуг з користування Держреєстром та Заяву про приєднання до Договору, які знаходяться на сайті ДП «НАІС» у розділі «Адвокати» [10]. Заяву та договір адвокат має направити до центрального офісу ДП «НАІС» або його філій [11].

Адвокат самостійно замовляє та оплачує послуги електронного цифрового підпису та телекомунікаційні послуги, а також власними силами та за власний рахунок забезпечує зв'язок з ДП при користуванні Держреєстром. Технічні та фінансові умови надання доступу прописані у договорі, який за своєю правовою природою є договором про приєднання, тож жодних додаткових пропозицій щодо змісту договору та його умов адвокат вносити не може. Після виконання вищезазначених умов ДП розглядає заявку та зв'язується з адвокатом щодо подальших дій, які полягають у технічному підключенні до реєстру.

При цьому залишається абсолютно незрозумілим чому, на відміну від нотаріусів [12, с.1], адвокатам за таким договором відсутній

доступ до Єдиного реєстру довіреностей, до Державного реєстру обтяжень рухомого майна, до Єдиного реєстру спеціальних бланків нотаріальних документів? Адже інформація з цих реєстрів може бути не тільки важливою та корисною для виконання адвокатами своїх професійних обов'язків із захисту прав, свобод та законних інтересів фізичних і юридичних осіб. Ця інформація може захистити адвоката від ризику бути несправедливо притягнутим до кримінальної відповідальності за подання до суду та правоохоронних органів в якості доказів документів, що складені на підроблених нотаріальних бланках.

Тож сьогодні в Україні є досить великий перелік різного роду офіційних державних реєстрів, з яких більшість потрібна адвокату під час його роботи майже кожного дня, але всі ці реєстри знаходяться за різними веб-адресами та закріплені за ресурсами окремих органів влади, що змушує адвоката мати справу із десятками різних сайтів одночасно.

Набагато зручніше було б мати один чи два офіційні веб-ресурси, які б могли містити перелік всіх існуючих у веб-форматі єдиних реєстрів (наприклад, відкритих та закритих), та мали б змогу переадресовувати адвоката або пересічного громадянина до тих реєстрів, які йому потрібні в даний час. Важливими елементами таких веб-ресурсів мають стати сучасний та зручний інтерфейс, вичерпна інформативність та пошук з розгалуженою системою характеристик за багатьма критеріями, що дозволить уникнути багатьох питань щодо функціонування реєстрів, зробити користування ними якнайбільш комфортним для різних груп населення, але в першу чергу юристам – нотаріусам, суддям, адвокатам та іншим особам, від якості роботи яких залежать інші люди.

Також слід зауважити, що існують проблеми не тільки із уніфікацією доступу до цих веб-реєстрів, а й на багатьох рівнях – від їх адміністрування до користування ними. Коректна та всебічна взаємодія із державними веб-реєстрами не тільки дає можливість адвокату ефективніше виконувати свої професійні обов'язки, а й нині, у світі ІТ-технологій та дії нових редакцій процесуальних кодексів,

взагалі може стати невід'ємною частиною діяльності адвоката. Саме тому ми вважаємо, що є доречним введення у навчальний курс інформатики, що обов'язково викладається студентам-правникам у закладах вищої освіти, блоку ознайомлення з роботою державних реєстрів.

Насамкінець хотілося б зазначити, що за інформаційними технологіями стоїть майбутнє, глобалізація, прозорість – саме те, до чого прагне наша країна, те, чого вона потребує. Зважаючи на роль, яку ІТ відіграють у нашому житті вже зараз, якими темпами вони продовжують впроваджуватися у нього, складно переоцінити роль цього явища у майбутньому. Але проблеми застосування ІТ у юридичній діяльності існують вже зараз, і вирішувати їх потрібно також зараз, оскільки саме ця сфера має всі можливості стати платформою для побудови в Україні ефективної моделі соціальної, демократичної та правової держави.

Література:

1. Положення про Комітет з ІТ-права [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unba.org.ua/assets/uploads/legislation/pologennya/2018-03-30-pologzhennya-43_5ad70664b4502.pdf. – Назва з екрана.
2. Про затвердження Положення про набори даних, які підлягають оприлюдненню у формі відкритих даних: Постанова Кабінету Міністрів України від 21 жовтня 2015 р. № 835 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/835-2015-p/paran12#n12>. – Назва з екрана.
3. Сторінка реєстрів розшуку Міністерства внутрішніх справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://wanted.mvs.gov.ua>. – Назва з екрана.
4. Кабінет електронних сервісів Міністерства юстиції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kap.minjust.gov.ua/services/registry>. – Назва з екрана.
5. Перелік реєстрів, підпорядкованих Міністерству юстиції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nais.gov.ua/registerers>. – Назва з екрана.
6. Єдиний ліцензійний реєстр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.drs.gov.ua/licensing-category/yedynyj-litsenzijnyj-reyestr/>. – Назва з екрана.
7. Статут ДП «НАІС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nais.gov.ua/files/general/2018/02/15/20180215151628-36.pdf>. – Назва з екрана.
8. Перелік акредитованих центрів сертифікації ключів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/elektr_zvit/inf_akcen/centr.htm. – Назва з екрана.

9. Перелік документів та умов отримання електронного цифрового підпису [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://acskidd.gov.ua/selfemployment>. – Назва з екрана.
10. Перелік форм договорів між ДП «НАІС» та користувачами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://nais.gov.ua/pages/formu_dogovoriv. – Назва з екрана.
11. Перелік філій та контактів ДП «НАІС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nais.gov.ua/contacts>. – Назва з екрана.
12. Договір про надання послуг з підключення та забезпечення технічної підтримки користування єдиними та державними реєстрами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nais.gov.ua/files/general/2018/01/26/20180126100604-20.pdf>. – Назва з екрана.

М. Ю. Шнайдерман

*студентка 3 курсу економіко-правового факультету
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова,
спеціальність «Право»*

*Науковий керівник: к. ю. н., доцент, доцент кафедри конституційного
права та правосуддя Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова О. М. Садовська*

КОНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФЕДЕРАТИВНИХ ВІДНОСИН В ФРН

На сьогоднішній день в умовах розвитку світової глобалізації, роль суб'єктів федерації набуває важливого значення. Так, Асамблея європейських регіонів на своєму засіданні у 1996 р. прийняла Декларацію щодо регіоналізму у Європі [1], де п. 3 Преамбули закріплено, що «регіони представляють собою важливий та незамінний елемент побудови Європи та процесу європейської інтеграції». Як зазначають німецькі вчені-правознавці: «Хто має на меті вивчати федералізм у всієї його досконалості, той повинен звернутися до досвіду Німеччини, яка практикує його століттями» [2, с. 318].

Федеративна Республіка Німеччина є демократичною та соціальною федеративною державою [3, ст. 20], яка складається з 16 земель федерації, що мають власну державність з усіма суверенними правами та компетенціями. ФРН є конституційною федерацією, що заснована Конституцією 1949 р., що раніше мала назву Основний закон. Найменування Основний закон застосовувалось, тому що

при прийнятті цей акт розглядався як тимчасовий: вважалось, що справжня Конституція буде прийнята після об'єднання Німеччини. 3 жовтня 1990 р. цей правовий акт став повноцінним у справжньому розумінні Конституції. На думку німецький вчених-юристів: «Об'єднання Німеччини у 1990 році не лише не послабило принципи федеративного державного устрою, сформованого самою історією, що закріплено в Основному законі, а скоріш посилило їх» [4, с. 50].

Розподіл компетенції між землями та Федерацією закріплено в Основному законі ФРН 1949 р., компетенція розподілена в сфері законотворчості, виконавчої влади та фінансами, що побудована на принципі розподілу влади. Державні повноваження закріплюються ст. 30 Основного закону за землями, оскільки в Німеччині діє презумпція компетенції земель, що підтверджує децентралізованість Німецької федерації тобто, якщо Федерація вважає потрібним використати компетенцію для врегулювання певних питань, то дане повноваження Федерації повинно бути прямо закріплено в законі.

Про наявність презумпції земель свідчать положення, що регулюють законодавчу (абз. 1 ст. 70 ОЗ), виконавчу (ст. 83 ОЗ) та судову гілку влади (ст. 92 ОЗ). Але в сфері міжнародних відносин діє презумпція компетенції Федерації. «Германія виступає в міжнародних правовідносинах як єдине ціле», – до такого висновку прийшов Федеративний конституційний суд ФРН [5, с. 16]. Так, ст. 32 Основного Закону закріплює, що правом укладати міжнародні договори від імені Федеративної Республіки Німеччина може виключно Федерація. Землі мають лише право в межах своєї виключної законодавчої компетенції укладати договори з іноземними державами.

При аналізі положень щодо компетенції Федерації та земель може виникнути враження, що ФРН це «слабка федерація», однак це не так. У 2006 р. почався активний процес реформування федеративних відносин. Головною метою при проведенні «конституційної реформи» було недопущення узурпації влади. На даний момент в рамках законотворчої компетенції розрізняються: виняткова компетенція федерації, конкуруюча компетенція федерації і земель, виключна компетенція земельного законодавця [6, с. 26]. Завдяки

таким змінам німецький федералізм створює перевагу Федерації в одній сфері, але компенсує перевагою земель в іншій.

Іншою особливістю німецького федералізму є як інститут конкуруючої (спільної) компетенції. Як зазначає Г. Хессе, кооперативний федералізм в Німеччині є загальна формула більш досконалої співпраці між федерацією, землями та громадянами, яка задається інститутом конкуруючої компетенції. Здійснюване на основі чіткої компетенції та координації співробітництва може сприяти необхідному в сучасній соціальній державі однаковому й ефективному виконанню державних завдань, не призводячи до централізації [7, с. 123].

Відповідно до абз. 2 ст. 72 Основного закону ФРН Федерація має право скористатися конкуруючою законодавчою компетенцією лише при наявності особливих умов, а саме при необхідності забезпечення рівноцінних умов життя на території Федерації або збереження правової та економічної єдності. Якщо такі умови відсутні, то Федерація не має право приймати закони у сфері конкуруючої компетенції. У 1994 р., у зв'язку з тенденцією розвитку ФРН до більш централізованої держави, до Основного закону були внесені зміни, що певним чином поліпшили положення земель. Таким чином, Федеральний конституційний суд отримав право перевірки необхідності застосування спільної компетенції. Федерація втратила право самостійно вирішувати використання спільної компетенції та безконтрольно блокувати земельне законодавство.

Німеччина в процесі свого розвитку, як кожна федеративна держава, мала тенденцію до централізації. Таким чином, «необхідна регулярна перевірка розмежування компетенції між Федерацією та землями на предмет того, чи відповідає реально діюча сьогодні конституція наміру її авторів» [8, с. 53].

Федеративний державний устрій ФРН будується на принципі вірності федерації. Професор державного права Німеччини Х.Бауер визначає «принцип вірності федерації», як «поведінку, що не суперечить інтересам Федерації, що є основним обов'язком в рамках Федерації» [9, с. 14]. Цей принцип закріплює конституційний обов'язок,

відповідно до якого землі повинні зберігати вірність по відношенню до Федерації, так і навпаки. Даний принцип також покладає на учасників обов'язок не застосовувати нічого, що може завдати шкоди Федерації або її суб'єктам. Також принцип вірності федерації спрямований на охорону самостійності Федерації та земель, та регулює баланс між розподілом компетенції центру та суб'єктів.

В результаті конституційної реформи 2006 р. були внесені зміни до Основного закону щодо питань розподілу компетенції між Федерацією та землями в сфері законодавства. Також було скасовано рамочне законодавство Федерації. Тепер воно регулюються лише виключним або спільним законодавством Федерації або земель. Землі ФРН отримали право щодо ряду питань приймати закони, що відхиляються від федеральних законів, а також землі в праві відхилити закон [10, с. 148]. Також земель існує шестимісячний строк протягом якого, вони можуть відреагувати на нове федеративне законодавство з відкликом.

Відповідно до ст. 74 Основного закону ФРН до сфери конкуруючої компетенції відносить 32 позиції (цивільне законодавство, кримінальне законодавство, виконання покарань, судоустрій, судочинство, адвокатура, акти громадянського стану, союзи і зборів, перебування і проживання в ФРН іноземних громадян, біженців та переміщених осіб, соціальне забезпечення та ін.). При цьому слід зазначити, що закони щодо відповідальності держави, котрі включені в зазначений перелік, потребують схвалення Бундесрату. У сфері конкуруючої компетенції землі можуть приймати закони лише в тій мірі, в якій федерація не користується своїми законодавчими правами.

Відповідно до абз. 1 ст. 84 Основного закону землі під час виконання федеральних законів самостійно регулювати організацію влади та адміністративний процес, якщо інше не закріплено законом. У випадку конкуруючого законодавства (абз. 3 ст. 72 Основного закону), на території земель при розходженні федеральних та земельних актів діють ті, що були прийняті пізніше.

«Право на відклик» має як позитивні, так і негативні аспекти. На думку проф. К. Штарк, такі положення Основного закону можуть

викликати проблеми їх інтерпретації та практичні труднощі. В процесі відкликання земель від федеративного законодавства може виникнути наступне правове становище: в одних землях буде діяти федеративне право, в інших – право земель [11, с. 4].

Але з «правом на відклик» у земель ФРН з'явилась можливість розширити сферу своєї компетенції за рахунок компетенції Федерації та, відповідно, розвиватися без обов'язкової згоди Бундесрату [12, с. 7]. Завдяки чому значно скорочується час прийняття законів, що дозволяє більш ефективно та своєчасно приймати та змінювати закони, що будуть відповідати фактичній обстановці в суспільстві.

Таким чином, конституційна реформа 2006 р. відіграла важливу роль в регулюванні функціонування федеративних структур Німеччини. В умовах системи «федерального співробітництва» землі отримали право активної участі у формуванні федеральної політики через Бундесрат, що надає змогу враховувати інтереси населення суб'єктів федерації на рівні ФРН.

Література:

1. Декларация щодо регіоналізму у Європі: міжнародний договір Асамблеї Європейських Регіонів від 04.12.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://constituanta.blogspot.com/2013/03/1996.html>. – Назва з екрана.
3. Основний Закон Федеративної Республіки Німеччина від 23.05.1949 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bundestag.de/grundgesetz>. – Назва з екрана.
4. Бернхардт Р. Конституционное правосудие и принципы федеративного государственного устройства в ФРГ / Р.Бернхардт // Современный немецкий конституционализм: Сб. статей. – М., 1994.
5. Геймбух Н. Г. Совершенствование конституционного законодательства Германии о разграничении предметов ведения федерации и земель / Н. Г. Геймбух // Вестник Томского государственного университета. Серия «Право». – 2015. – №4. – С. 14-20.
6. Геймбух Н. Г. Вопросы конституционной реформы в Федеративной Республике Германия / Н.Г. Геймбух // Вестник Томского государственного университета. Серия «Право». – 2018. – № 27. – С. 23-29.
7. Хессе К. Основы конституционного права ФРГ / К. Хессе. – М.: Юрид. лит., 1981 – 368 с.
8. Бланкенгель А. Распределение компетенции и государственность немецких земель / А.Бланкенгель // Конституционное право: Восточноевропейское обозрение. – М., 2003. – № 3 (44). – С. 52-57.

9. Бауэр Х. Верность федерации как определяющий принцип германского федерализма /Х.Бауэр //Конституционное право: Восточноевропейское обозрение. – М., 2003. – № 3 (44). – С. 14-21.
10. Grundgesetz. Textausgabe mit samtlichen Anderungen und andere Texte zum deutschen und europaischen Verfassungsrecht. 2. Auflage / H. Dreier, F. Wittreck. – Tubingen, 2007. – 727 s.
11. Starck Ch. Foderalismus Reform / Ch. Starck – Munchen, 2007. – 198 s.
12. Rudzio W. Das Politische System der Bundesrepublik Deutschland / W.Rudzio. – 3. Aufl. – Opladen, 1991. – 476 s.

M. O. Sarakutsa

Ph.D, Associate Professor

*of the Department of Constitutional Law and Justice
Odessa I. I. Mechnikov National University*

M. L. Rabinovych

Doctoral Candidate

*at the Department of Constitutional Law and Justice
Odessa I. I. Mechnikov National University*

THE EU'S DEVELOPMENT POLICY: LEGAL FOUNDATIONS AND THE PROSPECTS OF EVOLUION

Following the 2013 Revolution of Dignity and the signature of the ambitious EU-Ukraine Association Agreement, the EU plays ever growing role in supporting political and socio-economic development in Ukraine. For the time being, such support is being exercised on two legal bases: the support to the implementation of the Association Agreement (the application unilateral financial and technical assistance instruments) and 2014 State-Building Contract for Ukraine that combines macro-financial credits and direct budget support instruments (whose total value accounts for 11.2 billion euro). Given the fact that the latter set of instruments goes beyond the Eastern dimension of the ENP and is close to the EU's development policy approach (the EU is presently applying state-building contracts in its relations with Ivory Coast, Tunisia, Mali and South Sudan), this paper will focus on the policy and legal foundations, trends and prospects of the EU's development policy's evolution. Along with the development-orientedness of the EU-Ukraine relations, the topicality of respective research is determined by the EU's

commitment to the Sustainable Development Goals (SDGs), contained in the UN Agenda 2030 [1].

Thus, pursuant to the Commission's Communication on Next Steps for a Sustainable European Future [2], the UN Agenda 2030 constitutes the foundation for the EU's development policy. The commitment to the Agenda and the mode of the Union's cross-policy implementation thereof is reaffirmed in the New European Consensus on Development «Our world, our dignity, our future» [3]. Despite the fact that both the UN Agenda 2030 and the respective Union's implementing documents are characterized with «soft» legal nature, they constitute a crucial foundation for the EU's development policy and the reforms thereof. Substantively, the Agenda features the three-dimensional model of sustainable development, encompassing economic growth, environmental sustainability and social cohesion. Of special interest with regard to the UN Agenda 2030 are the systemic issues of its implementation, such as the strive for the revitalization of the Global Partnership for Development; an emphasis on the *interlinkages* between the Goals and integrated approach to the policies, directed to Goals' implementation, as well as boosting developing countries' role in the attainment of the Goals. In accordance with the New European the Consensus on Development, all of the above systemic focus points are presently being integrated to the EU's development policy, as well as other policies the Union uses to attain development-related goals, such as *inter alia* Enlargement; the European Neighbourhood Policy and external dimension of the EU's environmental policy.

The overall mandate and objectives of the EU development policy stem from Art.21 TEU [4]. In particular, Art.21(2)(d)TEU mentions «fostering the sustainable economic, social and environmental development of developing countries, with the primary aim of eradicating poverty» as one of the objectives of the Union's external action. Art.208(1) TFEU emphasizes poverty eradication as the major long-term objective of the EU development cooperation. According to the Art.4(4) TEU, «in the areas of development cooperation and humanitarian aid, the Union shall have competence to carry out activities and conduct a common policy; however, the exercise of that competence shall not result in Member

States being prevented from exercising theirs». The provisions on the institutional design and decision-making within the EU development policy are contained in Art.209(1) TFEU. Substantiating the efforts towards the coherent development cooperation, Art.210 and 211 TFEU address the coordination efforts between the Union and its Member States, as well as the Union and its Member States, on the one hand, and international organizations, on the other, respectively [5].

Importantly, the EU's development policy is tightly linked to the Union's value promotion through the general objectives of the EU's external action, contained in Art.21 TEU. Moreover, the Regulation, establishing a financing instrument for development cooperation for the period 2014-2020, mentions the rule of law as an essential for development (the Preamble to the Regulation), the general principle of the EU's development cooperation, as well as the cooperation area under both the geographical and the thematic programmes of the Union. Similar to the «more for more» approach, applied by the ENI, the 2012 EU Agenda for Change stipulates that the Union's support to partners «will be adapted to their development situation and commitment and progress with regard to human rights, democracy, the rule of law and good governance», thus advancing the role of the governance issues in the EU's development cooperation [6].

The geographical scope of the EU development cooperation is defined in Art.1(a) of the Development Cooperation Instrument (DCI) [7]. It includes the countries that are signatories to the 2000 Cotonou Agreement [8] (excluding South Africa); countries eligible for the European Development Fund; countries, eligible for the European Neighborhood Instrument funding, as well as the acceding countries (those, eligible for the IPA II funding). Thus, it can be stated that, despite the focus on the ACP countries the overseas territories, the EU development cooperation may also encompass the European Neighborhood and Candidate countries. The legal basis for the EU's concluding agreements with developing countries is constituted by Art. 209 TEU. Pursuant thereto, «The Union may conclude with third countries and competent international organizations any agreement helping to achieve the objectives referred to in Article 21 of

the Treaty on European Union and in Article 208 of this Treaty». Among most prominent of the EU's development policy-centered agreements, one can mention the expansive 2000 Cotonou Agreement with African, Caribbean and Pacific states and the succeeding European Partnership Agreements (EPAs) between the EU and particular regions of Africa, the Caribbean and the Pacific. In these Agreements, the EU seeks to establish linkages between political and economic development (e.g., Art.9 of the Cotonou Agreement); ensure WTO compatibility (e.g., EPAs) and create action, most suitable to the needs of particular developing countries or regions.

The implementation and advancement of the EU development policy is concerned with numerous conceptual and coordination-related difficulties. The key challenge, doubtlessly, deals with the «growing skepticism about the effectiveness of aid as an instrument and the need to get value for money with the risk of focusing on «quick fixes» producing immediate measurable results without deeper «social change» [9]. Moreover, it is challenging for the Union to ensure joint ownership of its development cooperation projects with third countries in view of the long-lasting lack of equal partnership between the EU as a donor and aid recipient countries. Third, certain EU Member States tend to question the present allocation of the 0.7 percent of the EU budget for development aid, willing to put greater emphasis on security and climate change-related issues. Overall, with the ever growing development aid industry within the EU and its Member States, as well as internationally, ever greater efforts are required to ensure the coordination of donor efforts and appropriately prioritize among the areas of cooperation, especially with regard to the implementation of the Agenda 2030 within the varying geographical contexts of the Union's action, including *inter alia* the European Neighborhood Policy.

References:

1. Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015, A/Res/70/1, Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E. – The title from the screen.

2. Commission's Communication on Next Steps for a Sustainable European Future [Electronic resource]. – Mode of access: https://ec.europa.eu/europeaid/commission-communication-next-steps-sustainable-european-future_en. – The title from the screen.
3. New European Consensus on Development [Electronic resource]. – Mode of access: https://ec.europa.eu/europeaid/new-european-consensus-development-our-world-our-dignity-our-future_en. – The title from the screen.
4. Consolidated version of the Treaty on the European Union // Blackstone's EU Treaties and legislation / N. Foster (ed.). – Oxford: Oxford University Press, 2014. – PP.1-20.
5. Consolidated version of the Treaty on the Functioning of the European Union // Blackstone's EU Treaties and legislation/ N.Foster (ed.). – Oxford: Oxford University Press, 2014. – PP.21-112.
6. Agenda for Change. [Electronic resource]. – Mode of access: https://ec.europa.eu/europeaid/policies/european-development-policy/agenda-change_en. – The title from the screen.
7. Development Cooperation Instrument. [Electronic resource]. – Mode of access: https://ec.europa.eu/europeaid/how/finance/dci_en.htm_en. – The title from the screen.
8. Cotonou Agreement. [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.europarl.europa.eu/intcoop/acp/03_01/pdf/mn3012634_en.pdf. – The title from the screen.
9. Concord Cotonou Working Group Briefing Paper (2013). Trends and challenges in EU development policy: the agenda for change. [Electronic resource]. – Mode of access: http://concordeurope.org/wp-content/uploads/2016/07/Brussels_Briefing_Papers__Agenda_for_Change_En.pdf?1855fc. – The title from the screen.

Розділ 8

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПРИВАТНОГО ПРАВА

О. В. Байло

*к. ю. н., доцент кафедри цивільно-правових дисциплін
Одеського національного університету імені І.І.Мечникова*

ДИСЦИПЛІНАРНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК СПОСІБ ЗАХИСТУ ГІДНОСТІ ПРАЦІВНИКА У ЗАКОНОДАВСТВІ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

В останні роки в законодавстві зарубіжних країн значна увага приділяється питанням юридичного забезпечення немайнових трудових прав, зокрема права працівника на захист своєї гідності.

У країнах Заходу одним із способів захисту гідності працівника є застосування дисциплінарної відповідальності, передбаченої розробленими у великих західних фірмах книги для персоналу (employee handbook, staff handbook) як локального нормативно-правового акту, що містить інформаційно-нормативні орієнтири, розроблені в організації. Книга для персоналу в останні роки стала належністю багатьох великих фірм, відображенням їх соціальної організації, «соціального обличчя», показником здатності запропонувати працівникам сприятливі, досить гнучкі, такі, що враховують специфічні потреби кожного працівника, можливості для самореалізації [1, с. 86-94].

За своїм змістом книга для персоналу є поєднанням загальних відомостей про фірму, її історію, структуру, головні поточні завдання, перспективи подальшого розвитку і сукупності локальних правових норм, які діють в організації. У США книга для персоналу (її нормативна частина) розглядається зазвичай судами як невід'ємна частина трудових договорів працівників, зайнятих у даній організації, і, відповідно така, яка наділена обов'язковою юридичною силою [2].

У книгах для персоналу визначаються поняття приставання та його види, за які встановлено дисциплінарну відповідальність.

Приставання визначається як така поведінка одного індивідууму відносно іншого у період трудової діяльності, яка викликає в останнього страх, стрес, занепокоєння, фрустрацію.

Приставання впливають на здоров'я, трудову діяльність і особисте життя їхніх жертв, призводять до абсентеїзму, зниженню виробничих показників і до високої плинності кадрів. Деякі види приставання є тотожними дискримінації працівників.

У книзі для персоналу виділяються зазвичай такі види приставань: сексуальні домагання; приставання, що мотивовані расизмом і націоналізмом; приставання до працівників з обмеженою працездатністю; знущання над працівниками, що є результатом низького рівня етичної культури, відсутність поважного, бережливого ставлення людей один до одного.

Так, сексуальне домагання визначається як небажане для його об'єкта поведінка, що має сексуальну спрямованість, або інша поведінка, яка диктується статевим інстинктом і принижує гідність як жінок, так і чоловіків.

У різних зарубіжних країнах за сексуальне домагання встановлена дисциплінарна, цивільно-правова (майнова), кримінальна відповідальність. Можливим також є видання судового наказу, спрямованого на припинення протиправної поведінки.

Приставання, які мотивуються расизмом і націоналізмом: вербальні приставання (расистські або націоналістичні репліки, коментарі, жарти та анекдоти, образливі клички, усні загрози расистського або націоналістичного змісту, імітація відповідного акценту); невербальні приставання (образливі та/або погрожуючі жести, написи, листи); фізичні приставання (фізична агресія). Ці та інші види приставань розцінюються як дисциплінарні проступки.

Для розгляду скарг на сексуальні домагання та інші види приставань розроблено спеціальну процедуру. У разі обґрунтованості скарги агресор залежно від характеру порушення може бути підданий будь-якому стягненню, передбаченому дисциплінарними правилами організації, аж до звільнення без попередження і виплати вихідної допомоги.

Французький кодекс праці, забороняючи сексуальні домагання на місцях роботи, зобов'язує роботодавців вживати необхідних заходів для їх запобігання і припинення. Працівники, які допускають «сексуальну агресію», притягаються до дисциплінарної відповідальності на виробництві. У колективних договорах слід давати визначення таким домаганням, передбачати процедуру розгляду скарг, покарання винних. У кожному колективному договорі повинен бути визначений представник адміністрації, якому доручено розглядати претензії жертв домагань, надавати їм допомогу.

Трудовим кодексом Канади на роботодавця покладається обов'язок забезпечити працівникам захист від сексуальних домагань. У Трудовому кодексі Канади сексуальне домагання визначається як поведінка, зауваження, жести із сексуальним підтекстом, які ображають або принижують працівницю (працівника), або обіцянка кар'єрного росту або інших послуг і переваг за надання сексуальних послуг. Роботодавець повинен застосувати дисциплінарні санкції щодо сексуальних агресорів, повідомляти працівників про порядок розгляду скарг на сексуальні домагання. Роботодавці не вправі розкривати ім'я особи, яка подала скаргу, обставини, що складають зміст скарги, якщо тільки це необхідно для проведення розслідування і життя необхідних дисциплінарних заходів.

Необхідність встановлення та нормативного закріплення дисциплінарної відповідальності за приставання і мобінг на законодавчому і локальному рівнях (в останньому випадку аналогічно тому, як це питання вирішується у книгах для персоналу у західних країнах), обґрунтовано у кандидатській дисертації В. В. Форманюк. Зокрема, вчена наголошує на те що, якщо до недавнього часу правове регулювання трудової дисципліни розвивалося переважно шляхом посилення заходів дисциплінарного впливу, то в умовах ринкової економіки акцент робиться на чіткій регламентації взаємних прав і обов'язків сторін трудового договору, створенні системи стимулювання високоякісної праці працівників, комфортного психологічного виробничого середовища, підвищенні рівня культури спілкування на виробництві і т.ін. Використання засобів трудового права для

забезпечення сприятливого психологічного клімату в організації повинно стати новим напрямком у правовому регулюванні внутрішнього трудового розпорядку і трудової дисципліни [3, с. 11].

Подальше дослідження трудового законодавства зарубіжних країн дозволить проаналізувати динаміку розвитку трудових відносин щодо забезпечення права працівників на захист своєї гідності і врахувати зарубіжний досвід у реформуванні національного трудового законодавства.

Проблема утвердження прав і свобод особистості – значною мірою проблема забезпечення єдності державної політики на всіх стадіях правового регулювання, починаючи з офіційного закріплення зазначених прав і свобод і закінчуючи їх практичною реалізацією. Звідси актуальним завданням є подальше вдосконалення механізмів координації правотворчій і правозастосовчій діяльності, встановлення контролю за процесами реалізації правових норм, які зачіпають права і свободи людини і громадянина.

Реформування національного трудового законодавства неможливе без урахування закономірностей та тенденцій розвитку правового регулювання трудових відносин у зарубіжних країнах. Дослідження позитивного зарубіжного законодавчого досвіду дозволить виокремити ті аспекти досвіду зарубіжних країн, які можуть та повинні бути враховані в процесі правотворчості та правозастосуванні.

Література:

1. Киселев И. Я. Новый облик трудового права стран Запада (прорыв в постиндустриальное общество)/ И. Я. Киселев – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез» совместно с ООО «Журнал «Управление персоналом», 2003. – 160 с.
2. The employment contract in transforming labour relations. The Hague, 1995, p. 178-180.
3. Форманюк В. В. Правові засоби забезпечення трудової дисципліни : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.05 / В. В. Форманюк; Нац. ун.-т «Одеська юридична академія». – Одеса, 2011. – 20 с.

А. А. Богустов

*к. ю. н., доцент, доцент кафедры международного права
Гродненского государственного университета им. Янки Купалы,
Республика Беларусь*

**ВЗГЛЯДЫ Е. В. ВАСЬКОВСКОГО НА РАЗВИТИЕ
ДЕЛИКТНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И СОВРЕМЕННОЕ
ГРАЖДАНСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО
(НА ПРИМЕРЕ МОДЕЛЬНЫХ ПРАВИЛ ЕВРОПЕЙСКОГО
ЧАСТНОГО ПРАВА)**

В 1934 г. Е. В. Васьковским была опубликована небольшая работа «Новые идеи в кодексе обязательств» [1], в которой рассматривались основные направления эволюции обязательственного права. С момента ее издания прошло без малого девяносто лет, но этот период большой для жизни конкретного человека является незначительным для эволюции гражданского права. В этой связи представляет интерес исследование вопроса о том, в какой степени, отмеченные Е.В. Васьковским направления развития обязательственного права, отражаются в современном законодательстве. Поскольку указанные тенденции носили универсальный характер их сегодняшнее проявление целесообразно рассмотреть на примере «Принципов, определений и модельных правил европейского частного права» (*далее – DCFR*). Значение любых модельных актов состоит в том, что они являются отражением существующего уровня развития правовой доктрины. Не связанность данного документа с правом конкретной страны и попытка обобщения в нем опыта государств как континентальной, так и англо-американской систем права позволяют рассматривать отражаемые им тенденции в качестве универсальных и присущих в той или иной степени большинству современных право порядков.

Е.В. Васьковский указывал на существование трех основных тенденций развития внедоговорных обязательств. В качестве первой он называл «распространение ответственности за причиненный вред за рамки вины» [1, с. 527]. Но в период, рассматриваемый

Е. В. Васьковским, эта тенденция лишь начинала развиваться. Установление ответственности за вину было общим правилом, из которого допускались лишь некоторые исключения. Е. В. Васьковский, рассматривая безвиновную ответственность отмечал, что «в австрийском (§ 1310) и швейцарском (ст. 58) кодексах устанавливается ответственность недееспособных лиц... весьма значительные исключения... были сделаны в XIX в. специальными законами, касающимися ответственности железнодорожных компаний и иных механических транспортных средств, использующих силы природы, а также фабрик и заводов, приводимых в движение при помощи пара, газа, электричества и других сил природы» [1, с. 527].

На протяжении второй половины XX века это направление стало одним из доминирующих в правовом регулировании деликтных обязательств. На это обращал внимание М. И. Кулагин, который указывал, что «определяющей тенденцией развития гражданско-правовой ответственности в странах Запада является отказ от принципа вины как одного из основных условий такой ответственности. Множатся случаи имущественной ответственности без учета вины причинителя вреда» [3, с. 281]. На сегодняшний день безвиновная ответственность выступает весьма развитым правовым институтом, что находит подтверждение в положениях *DCFR*. Регулированию данной группы отношений посвящен раздел 2 книги VI, устанавливающий ответственность независимо от наличия умысла или неосторожности в случаях причинения вреда: работниками и представителями (ст. VI. – 3:201), опасным состоянием объекта недвижимости (ст. VI. – 3:202), животными (ст. VI. – 3:203), недоброкачественными товарами (ст. VI. – 3:204), автотранспортным средством (ст. VI. – 3:205), опасными веществами или выбросами (ст. VI. – 3:206).

Развитие института безвиновной ответственности в *DCFR* нельзя сводить исключительно к простому увеличению случаев возможности ее применения. За период, прошедший с момента написания Е.В. Васьковским рассматриваемой нами работы в деликтных

обязательствах проявилась еще одна тенденция тесно связанная с развитием безвиновой ответственности – использования принципа канализирования ответственности. Он заключается в том, что «ответственность возлагается исключительно на одно лицо, указанное в нормативном акте, независимо от того, причинен вред им самим или же другими лицами. Как правило, запрещается перенесение ответственности на действительных причинителей ущерба, за редким исключением, например, когда между сторонами имеется специальное соглашение по этому вопросу» [3, с. 287].

Сочетание указанных выше принципов обнаруживается в положениях *DCFR* об ответственности работодателей и юридических лиц за вред, причиненный работниками и представителями (ст. VI. – 3:201), импортеров за вред, причиненный недоброкачественными товарами, ввезенными ими в европейское экономическое пространство (ст. VI. – 3:204), владельцев вещей или операторов установок за вред, причиненный опасными веществами или выбросами (ст. VI. – 3:206).

Вторая тенденция, отмечавшаяся Е.В. Васьковским, состояла во введении «ответственности за вред, причиненный действиями, противоречащими добрым нравам, даже если действия, нарушающие чужое право, и не запрещены законом... ее ввел лишь немецкий кодекс (§ 226 и 826). Такая ответственность была установлена также швейцарским Обязательственным законом (ст. 41), затем новеллой III к австрийскому ГК (§ 1295 закона II) [1, с. 527].

В свою очередь необходимо отметить, что в *DCFR* данная тенденция не получила прямого закрепления. Но вместе с тем под запрет попадают отдельные проявления злоупотребления правами. Это в частности связано с изменениями, происходящими в системе принципов гражданского права. В *DCFR* принцип равенства трансформировался в принцип недопустимости дискриминации «по признаку пола либо этнического или расового происхождения в отношении договора или иного юридического акта, предметом которого является предоставление любому обратившемуся вещи,

другого имущества или услуг, либо доступа к ним» (ст. II. – 2:101). При этом недопустимость дискриминации запрещает даже «внешне нейтральные условия, критерии или обыкновения на деле ставящие одну категорию лиц в менее благоприятное по сравнению с другой категорией лиц положение» (ч. b п. 1 ст. II. – 2:102). Средством правовой защиты от дискриминации в частности может выступать привлечение лица к внедоговорной ответственности в соответствии с правилами книги VI *DCFR*. Следовательно, совершение действий даже нейтрального (т.е. правомерного по своей сути) характера, но фактически дискриминирующие определенное лицо могут повлечь возникновение деликтного обязательства.

При этом распределение бремени доказывания в случае дискриминации отличается от классических случаев привлечения к ответственности за вред, причиненный действиями, противоречащими добрым нравам. Исходя из содержания ст. II. – 2:105, можно сделать вывод, что потерпевшему достаточно предоставить факты, на основании которых можно презюмировать, что дискриминация имела место. С этого момента другая сторона обязана доказать отсутствие дискриминации. То есть, фактически *DCFR* исходит при установлении ответственности в данном случае из презумпции виновности.

Третья тенденция выражается в установлении обязанности возмещения за моральный ущерб. Говоря об этом направлении развития деликтных обязательств в современном ему законодательстве, Е.В. Васьковский указывал, что «Немецкий кодекс прямо признал право на денежное возмещение в случае телесного повреждения или причинения вреда здоровью, а также в случае лишения свободы и в некоторых случаях нарушения женской чести (§ 846, 847). Новелла III к австрийскому ГК дополнила право на возмещение в случае оскорбления чести, случае распространения лживых сведений, подрывающих доверие к другому лицу, его профессиональной деятельности или его преуспеванию в жизни (§ 1330). Швейцарский кодекс (ст. 47, 49) телесные повреждения заменил нарушением в отношении

любых личных благ вообще (т.е. свободы, чести, имени, изображения и т.д.)» [1, с. 528]. То есть с момента нормативного закрепления института возмещения морального вреда законодательство шло по пути расширения возможности его применения.

В современных условиях эта тенденция достаточно отчетливо проявляется в *DCFR*. В ст. VI. – 2:101 установлено генеральное правило, состоящее в том, что ущерб (вред), как имущественный, так и неимущественный, или вред причиненный повреждением здоровья является юридически значимым. Из этого следует, что на возмещение неимущественного ущерба распространяются общие правила о деликтных обязательствах. Одновременно в *DCFR* включены и специальные нормы, посвященные отдельным случаям причинения неимущественного вреда. К ним в частности относится вред: причиненный личности и связанный с ним вред (ст. VI. – 2:201), понесенный третьими лицами вследствие повреждения здоровья или смерти другого лица (ст. VI. – 2:202), возникший в результате посягательства на достоинство, свободу и частную жизнь (ст. VI. – 2:203), вследствие распространения недостоверной информации о другом лице (ст. VI. – 2:204), вследствие злоупотребления доверием (ст. VI. – 2:205).

На основании сказанного выше можно сделать вывод, что выявленные Е. В. Васьковским основные тенденции развития деликтных обязательств действуют до настоящего времени. При этом, как показывает анализ *DCFR*, практическое воплощение этих тенденций происходит с учетом изменения социально-экономической жизни общества и трансформацией содержания принципов частноправового регулирования.

Литература:

1. Васьковский Е. В. Новые идеи в кодексе обязательств / Е. В. Васьковский // Избранные работы польского периода. – М.: Статут, 2016. – С. 518 – 528.
2. Модельные правила европейского частного права / Пер. с англ.; Науч. ред. Н. Ю. Рассказова. – М.: Статут, 2013. – 989 с.
3. Кулагин М. И. Предпринимательство и право: опыт Запада / М. И. Кулагин // Избранные труды. – М.: Статут, 1997. – С. 164–291.

Н. М. Булат

*аспірантка кафедри цивільно-правових дисциплін
Одеського національного університету імені І.І.Мечникова
Науковий керівник: к. ю. н., доцент, доцент кафедри цивільно-правових
дисциплін Одеського національного університету імені І.І.Мечникова
В. В. Валах*

ДОБРОСОВІСНА ТА НЕДОБРОСОВІСНА РЕЄСТРАЦІЯ ДОМЕННИХ ІМЕН ВІДПОВІДНО ДО ЄДИНИХ ПРАВИЛ РОЗГЛЯДУ СПОРІВ ПРО ДОМЕННІ ІМЕНА

Стрімкий розвиток доменних імен зумовив появу так званих «доменних спорів». Наразі законодавчі положення, покликані регулювати відповідні відносини, не можна вважати послідовними, тому важливим є дослідження положень, розроблених міжнародними організаціями, зокрема Єдиних правил розгляду спорів про доменні імена (далі – UDRP), розроблених Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (далі – ВОІВ) та прийнятих Інтернет-корпорацією з присвоєння імен та номерів (далі ICANN).

Історія появи на світ UDRP така. У середині 1990-х років ВОІВ взяла на себе ініціативу з розробки універсального механізму вирішення доменних спорів та з його подальшого втілення. На прохання уряду США у 1997 р. ВОІВ ініціювала процес розроблення рекомендацій з вирішення доменних спорів між володільцями торговельних знаків та адміністраторами доменів у зонах .COM, .NET, .ORG. У роботі взяли участь представники 196 країн [1, с. 45]. У Підсумковому звіті ВОІВ, оприлюдненому 30 квітня 1999 р. [2], містилися рекомендації щодо порядку реєстрації доменних імен, порядку вирішення доменних спорів, порядку створення нових доменів верхнього рівня, співвідношення засобів індивідуалізації товарів та послуг і доменних імен. Підсумковий звіт був представлений державам-членам ВОІВ на Генеральній асамблеї ВОІВ у вересні 1999 р. [1, с. 45]. Саме на його основі були розроблені UDRP від 24 жовтня 1999 р., а також Rules for Uniform Domain Name Dispute Resolution Policy (останні згодом отримали нову редакцію від 28 вересня 2013 р.).

Як зазначається у самих UDRP, вони застосовуються усіма реєстраторами, акредитованими ICANN (серед них – ряд повноважних реєстраторів у зоні .UA), крім того, вони застосовуються деякими адміністраторами доменів вищого рівня (.NU, .TV, .WS) [3]. Також у UDRP зазначено, що вони є обов'язковою та невід'ємною частиною договорів з реєстрації доменних імен [3, п. 1], і можна зробити висновок, що саме таким чином вони діють у випадках, коли реєстратор акредитований ICANN, а також, коли доменне ім'я реєструється у зонах .NU, .TV, .WS. Однак власне такий статус цих Правил фактично обмежує їх практичне застосування. Так, визначною особливістю UDRP є те, що вони встановлюють обов'язкову адміністративну процедуру вирішення доменних спорів (сама процедура регламентована Rules for Uniform Domain Name Dispute Resolution Policy). Проте її недодержання не перешкоджає безпосередньому зверненню до суду. Відтак варто підкреслити, що UDRP не є міжнародною угодою та не носять загальнообов'язкового характеру. На сьогодні ICANN уповноважено 5 центрів, які розглядають доменні спори, керуючись UDRP: Арабський центр з вирішення доменних спорів, Азіатський центр вирішення спорів про доменні імена, Арбітражний центр з вирішення Інтернет-спорів Чеського арбітражного суду, Національний арбітражний форум і Центр арбітражу та медіації VOIB [4].

UDRP спрямовані на захист від брендового кіберсквотингу, який, на нашу думку, можна визначити як порушення прав інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації учасників цивільного обороту, товарів і послуг, вчинене шляхом недобросовісної реєстрації доменного імені, що містить позначення, яке є тотожним (схожим) з охоронюваним об'єктом (його частиною).

Сутність UDRP можна охарактеризувати через так звану «концепцію добросовісності застосування доменних імен». Дана концепція зводиться до презумпції правомірності реєстрації доменного імені, якщо особа має щодо нього права та законні інтереси. Відповідно до UDRP, наявність права та законного інтересу визнається в таких трьох випадках (кожен з випадків має самостійне значення):

1) до отримання повідомлення про наявність спору щодо доменного імені володілець останнього має розпочати його використання (чи використання позначення, яке відповідає доменному імені) або продемонструвати підготовку до такого використання у зв'язку з добросовісною пропозицією товарів, послуг;

2) володілець імені має бути загальновідомим саме завдяки цьому доменному імені (навіть якщо він не має товарних знаків);

3) володілець доменного імені повинен здійснювати законне некомерційне використання або інше добросовісне використання останнього без намірів отримати комерційну користь шляхом введення в оману споживачів або дискредитації товарного знаку чи знаку обслуговування, з приводу яких пред'явлені претензії [3, п. 4 (с)].

У свою чергу, на недобросовісність поведінки особи, яка зареєструвала ім'я, за правилами п. 4 (b) UDRP можуть вказувати такі обставини:

(i) доменне ім'я було зареєстроване або придбане, головним чином, з метою наступного продажу, здавання в оренду або іншого роду передачі зареєстрованого доменного імені заявнику, який є володільцем схожого товарного знаку, або його конкуренту за гроші чи інші цінності, що перевищують витрати, документально підтверджені й напряму пов'язані з доменним іменем; або

(ii) доменне ім'я зареєстровано виключно з метою перешкодити володільцю торговельної марки використовувати відповідне доменне ім'я; або

(iii) доменне ім'я зареєстроване головним чином з метою перешкодити діяльності конкурента; або

(iv) при використанні доменного імені його володілець свідомо прагнув з метою отримання комерційної вигоди привернути увагу користувачів Інтернету до свого веб-сайту (або іншої адреси в режимі он-лайн), створюючи за допомогою чужого товарного знаку введення публіки в оману щодо ймовірності походження, джерела фінансування, належності або підтримки сайту (чи он-лайн адреси) або товарів чи послуг, які пропонуються на сайті [3, п. 4 (b)].

При цьому як перелік обставин, які свідчать про наявність законного інтересу щодо доменного імені, так і перелік обставин, що свідчать про недобросовісність його реєстрації, не мають вичерпного характеру.

Крім того що доменне ім'я зареєстроване недобросовісно, володільць торговельної марки для задоволення своїх вимог має також довести, що доменне ім'я є тотожним (схожим) з відповідним знаком для товарів і послуг, а реєстрант доменного імені не має щодо нього прав і законних інтересів [3, п. 4 (a)].

Таким чином, UDRP визнають порушенням недобросовісну реєстрацію доменного імені. При цьому їх положення містять перелік підстав, за яких така реєстрація є недобросовісною, а також перелік обставин, що свідчать про наявність законного інтересу щодо доменного імені.

Для українського цивільного права така оціночна категорія як «добросовісність» не є новою. Але, вирішуючи проблему боротьби із кіберсквотингом, український законодавець чомусь не сприйняв суть положень UDRP. Натомість абз. 2 ч. 1 ст. 20 Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» фактично запроваджено пріоритет інтересів володільців торговельних марок над інтересами володільців доменних імен [5, абз. 2 ч. 1 ст. 20].

Дійсно, з'ясувати мету, наміри реєстрації доменного імені, оцінити ступінь його відомості, як того вимагають положення UDRP, досить важко. Однак концепція добросовісності, закладена у даних положеннях, є дієвим механізмом боротьби із кіберсквотингом, за якого виключається також порушення законних інтересів володільців прав на доменні імена.

Таким чином, UDRP містять положення, спрямовані на вирішення доменних спорів, процедура розв'язання яких регламентована Rules for Uniform Domain Name Dispute Resolution Policy. Дані документи були розроблені VOIB та прийняті ICANN. Вони не є міжнародними угодами, не мають загальнообов'язкового характеру. Їх положення застосовуються під час вирішення спорів у арбітражних установах, уповноважених ICANN. Утім, незважаючи на свій

статус, UDRP отримали заслужений авторитет у світі. Адже концепція добросовісності, що закладена у них, дозволяє відокремити недобросовісну реєстрацію доменного імені від випадків, коли реєстрант доменного імені має щодо нього законний інтерес. З огляду на те, що категорія «добросовісність» не є новою для українського цивільного законодавства, вважаємо можливим сприйняти відповідні положення UDRP для вдосконалення правового регулювання відносин, що виникають з приводу доменних імен.

Література:

1. Серго А., Гладкая Е. Правовое регулирование доменных имен / А. Серго, Е. Гладкая // Хозяйство и право. – Приложение. – 2010. – № 3. – 49 с.
2. The Management of Internet Names and Addresses: Intellectual Property Issues : Final Report of the WIPO Internet Domain Name Process, April 30, 1999 / The World Intellectual Property Organization (WIPO). Electronic data (1 file). URL: <http://www.wipo.int/export/sites/www/amc/en/docs/report-final1.pdf>. – Title from the screen.
3. Uniform Domain Name Dispute Resolution Policy: Approved by ICANN on October 24, 1999 / ICANN. Electronic data (1 file). URL: <https://www.icann.org/resources/pages/policy-2012-02-25-en>. – Title from the screen.
4. List of Approved Dispute Resolution Service Providers / ICANN. Electronic data (1 file). URL: <https://www.icann.org/resources/pages/providers-6d-2012-02-25-en>. – Title from the screen.
5. Про охорону прав на знаки для товарів і послуг: Закон України від 15.12.1993 № 3689-ХІІ зі зм. та доп., внес. зг. Законів України; станом на 21.05.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3689-12>. – Назва з екрана.

В. В. Валах

к. ю. н., доцент, доцент кафедри громадянсько-правових дисциплін Одеського національного університету імені І.І.Мечникова, адвокат по медичинському праву, член Комітета медичинського і фармацевтичного права і біоетики Національної Асоціації Адвокатів України, член Європейської Асоціації Медичинського права

СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ ВРАЧА ОТ ПОСЛЕДСТВИЙ РАСПРОСТРАНЕНИЯ НЕДОСТОВЕРНОЙ ИНФОРМАЦИИ О НЕМ

Основные концептуальные положения в сфере защиты чести, достоинства и деловой репутации любого человека содержатся в статье 3 Конституции Украины, статьях 5 и 12 Общей декларации

прав человека 1948 г., статьях 7 и 17 Международного пакта о гражданских и политических правах 1966 г. Так, честь и достоинство человека признаются наивысшими социальными ценностями.

Данное положение раскрывается уже в Гражданском кодексе Украины:

– честь и достоинство являются личными нематериальными благами (т.е. неотделимыми от человека) и охраняются нормами гражданского законодательства (ч. 1 ст. 201 ГКУ),

– каждый имеет право на уважение его чести и достоинства, честь и достоинство являются неприкосновенными, физическое лицо имеет право обратиться в суд с иском о защите своих чести и достоинства (ст. 297).

Специальной нормой является п. «л» ч. 1. ст. 77 Закона Украины «Основы законодательства Украины о здравоохранении»: врач имеет право на «судебную защиту профессиональной чести и достоинства».

Этический кодекс врача гласит:

– «Гуманные цели, которым служит врач, дают ему основание требовать законной защиты собственных морально-этических позиций и принципов, личного достоинства, материального обеспечения, создания надлежащих условий для осуществления профессиональной деятельности» (п. 2.4);

– «Врачи, руководители заведений здравоохранения и научных и образовательных учреждений обязаны заботиться о защите морально-этических позиций и принципов, личного достоинства подчиненных» (п. 4.5).

Следует признать, что основным видом правонарушений в этой сфере является *распространение недостоверной информации о враче*.

Отсутствие нормативного закрепления понятия «недостоверная информация» не препятствует возможности ее позитивного судебного толкования. Современная судебная практика Украины под недостоверной информацией понимает информацию (сведения о событиях или явлениях), которая 1) не соответствует действи-

тельности (события или явления не существовали вообще) или 2) изложена неправдиво (события или явления существовали, но сведения о них не соответствуют действительности (неполные или перекрученные)).

Европейский суд по правам человека, в свою очередь, разграничивает понятия «недостоверная информация» и «оценочные суждения». В частности, недостоверная информация – это информация, которая не соответствует действительности или изложена ложно, то есть содержит сведения о событиях и явлениях, которых не существовало вообще или которые существовали, но сведения о них не соответствуют действительности (неполные или искажены). Так, к недостоверной информации следует отнести следующие примеры: «В регистратуре поликлиники № 3 после 18 часов постоянно приходится очень долго ожидать медицинскую сестру»; «Опять нет талонов на прием к кардиологу за 15 дней, регистраторы Иванова и Петрова забирают их себе, а затем продают своим знакомым пациентам»; «Медицинская сестра Иванова И. И. кроме основного места работы в районной поликлинике совмещает еще в двух частных» и т.п.

Оценочные суждения, по мнению ЕСПЧ, – это высказывания, не содержащие фактических данных, в частности критика, оценка действий, а также высказывания, которые не могут быть истолкованы как содержащие фактические данные, учитывая характер использования языковых средств, в частности употребление гипербол, аллегорий, сатиры. В частности, к оценочным суждениям относятся следующие: «врач... обращался с ним как с человеком из низших слоев общества, почти как с ничтожеством»; «врач... решил нажиться на несчастье других»; «чудо-врачи», «врачи-убийцы», «убийцы в белых халатах» и другие оскорбления (тиражирование мнений, выводов, оценок информации, которая задевает, шокирует или беспокоит).

Как следствие, ЕСПЧ приходит к следующему обобщающему выводу: существование фактов можно продемонстрировать, тогда как справедливость оценочных суждений доказать нельзя.

Распространение недостоверных сведений возможно следующими способами:

- сообщение сведений в устной или иной форме хотя бы одному лицу
- в СМИ
- в сети Интернет
- изложение в характеристиках, завлечениях, письмах, адресованных другим лицам
- сообщение в публичных выступлениях, в электронных сетях, а также в другой форме
- вывешивание (демонстрация) в общественных местах плакатов, лозунгов, других произведений
- распространение среди других людей листовок.

В свою очередь, *распространение недостоверной информации в СМИ* возможно путем опубликование в прессе, передачи по радио, по телевидению, через Интернет-СМИ, с использованием других СМИ. В таких случаях следует прибегнуть к обращению в СМИ. В частности, ст. 277 ГКУ предусматривает:

- право на ответ (право на освещение своей точки зрения по распространенной информации и обстоятельствам нарушения личного неимущественного права),
- право требовать опровергнуть недостоверную информацию (доведение неправильности, ошибочности, ложности чьих-либо утверждений, убеждений, отрицание, опровержение любых утверждений). Такое опровержение а) должно быть в идентичной форме с правонарушением и б) должно быть проведено и подписано нарушителем. То есть опровержение следует признать добровольным признанием факта нарушения.

Врач также имеет право на обращение в суд с иском об:

- опровержении не соответствующих действительности сведений, порочащих честь, достоинство и деловую репутацию истца,
- компенсации морального ущерба, причиненного истцу публикацией и распространением таких сведений,

– возмещении материальных убытков, причиненных истцу распространением указанных сведений.

При этом следует помнить, что срок исковой давности по искам об опровержении не соответствующих действительности сведений, порочащих честь, достоинство и деловую репутацию составляет 1 год (п. 2 ч. 2 ст. 258 ГКУ) и начинается течь с момента размещения сведений в СМИ или со дня, когда лицо узнало или должно было узнать о таком размещении.

Распространение недостоверной информации в сети Интернет возможно в социальных сетях, в чатах, в блогах, на форумах, в электронных сообщениях (вотсап, вайбер, телеграм, мессенджер и др.), в электронных письмах и т.п. В подобных случаях врач может обратиться к правонарушителю и/или владельцу Интернет-сайта с требованием опровергнуть недостоверную информацию. При этом опровержение а) должно быть в идентичной форме с правонарушением и б) должно быть обнародовано на Интернет-сайте правонарушителем. Таким образом, мы снова имеем дело с добровольным признанием факта нарушения.

В случае если данный способ защиты не возымел положительного действия, врач может обратиться в суд с иском об:

- опровержении не соответствующих действительности сведений, порочащих честь, достоинство и деловую репутацию истца
- компенсации морального ущерба, причиненного истцу публикацией и распространением таких сведений
- возмещении материальных убытков, причиненных истцу распространением указанных сведений

Срок исковой давности в таких случаях не установлен (п. 1 ч. 1 ст. 268 ГКУ).

Проблемным аспектом при защите врачей от распространения недостоверных сведений является вопрос о сохранении врачебной тайны. В таком случае врачам рекомендуется следующее:

- 1) использовать только ту информацию о пациенте, которая содержится в первоначальной публикации СМИ, Интернете и т.д.;

2) максимально избегать детализации сведений о пациенте, его диагнозе, выбранных методах диагностики и лечения и т.п. ;

3) использовать в свою пользу любую иную информацию, которая не входит в понятие «врачебная тайна» (ст. 286 ГКУ, ст. ст. 39-1, 40 Закона Украины «Основы законодательства Украины о здравоохранении»).

О. М. Потопахіна

*к. ю. н., доцент, доцент кафедри цивільно-правових дисциплін
Одеського національного університету імені І.І.Мечникова*

ТРУДОВА ПРАВОСУБ'ЄКТНІСТЬ РОБОТОДАВЦЯ ЯК СТОРОНИ ТРУДОВОГО ДОГОВОРУ

Одним із напрямків дослідження проблематики трудового договору у сучасній науці трудового права є визначення особливостей його суб'єктного складу (сторін) та їх трудової правосуб'єктності. У ч. 1 ст. 21 КЗпП України [1] трудовий договір визначається як угода між працівником і власником підприємства, установи, організації або уповноваженим ним органом чи фізичною особою, за якою працівник зобов'язується виконувати роботу, визначену цією угодою, з підляганням внутрішньому трудовому розпорядкові, а власник підприємства, установи, організації або уповноважений ним орган чи фізична особа зобов'язується виплачувати працівникові заробітну плату і забезпечувати умови праці, необхідні для виконання роботи, передбачені законодавством про працю, колективним договором і угодою сторін.

У чинному законодавстві існують розбіжності у найменуванні сторін трудового договору. У КЗпП України не застосовується термін «роботодавець». Визначення даного терміну в інших законодавчих актах певною мірою відрізняються. У чинному КЗпП України також відсутнє визначення поняття «працівник». Аналіз актів чинного законодавства також свідчить про наявність певних відмінностей у визначенні даного терміну.

Визнання працівника і роботодавця сторонами трудового договору у ст. 31 проекту ТК України [2] знімає розбіжності, які існують у цей час у чинному трудовому законодавстві.

При цьому у ч. 1 ст. 19 проекту ТК України працівник визначається як фізична особа, яка уклала з роботодавцем трудовий договір та перебуває в трудових відносинах з ним. Згідно з ч. 1 ст. 22 законопроекту роботодавець – це юридична або фізична особа, яка в межах трудових відносин використовує працю фізичних осіб.

Законодавець використовує термін «власник підприємства, установи, організації або уповноважений ним органом чи фізична особа», зміст якого у КЗпП України, на жаль, не визначається. Але ж на підставі аналізу цієї норми, можна зробити висновок, що трудова правосуб'єктність роботодавця може розподілятися між декількома особами. Є підстави сприйняти умовність даної термінології та розглядати декілька видів роботодавців: 1) роботодавець – фізична особа як сторона трудового договору; 2) роботодавець – юридична особа як сторона трудового договору; 3) суб'єкти, які представляють роботодавця (представництво роботодавця). Коло останніх має бути чітко визначено на законодавчому рівні. Отже, проблеми визначення правосуб'єктності роботодавця та особливостей правосуб'єктності різних видів роботодавця відповідно реаліям сьогодення потребують окремих наукових досліджень.

У спеціальній та навчальній літературі відсутня єдність щодо визначення ознак трудової правосуб'єктності роботодавця. Це пояснюється складністю зазначеного питання, адже необхідно виокремити ознаки, які б були властиві різним видам роботодавця. Враховуючи це, видається доцільним ознаками трудової правосуб'єктності роботодавця вважати такі: 1) набуття статусу роботодавця у встановленому законом порядку; 2) право найму працівників; 3) здатність організувати процес праці та забезпечити належні, безпечні та здорові умови праці.

У ч. 2 ст. 22 проекту ТК України передбачається, що роботодавцем може бути фізична особа, яка має повну цивільну дієздат-

ність. Отже, трудова правосуб'єктність роботодавця-фізичної особи виникає з 18 років.

У наступних частинах зазначеної статті закріплені норми про те, що юридична особа може бути роботодавцем незалежно від організаційно-правової форми, форми власності, галузевої належності, підпорядкування та інших ознак (ч.3). Повноваження юридичної особи як роботодавця реалізуються її органами та посадовими особами відповідно до законодавства, її установчих документів та нормативно-правових актів (ч.4). У разі здійснення окремих повноважень роботодавця стосовно певних працівників загальними зборами, установчими документами або нормативними актами роботодавця, що приймаються загальними зборами, визначається постійно діючий орган чи посадова особа, які вирішують невідкладні питання, пов'язані з реалізацією працівником своїх прав та виконанням ним обов'язків. Не визначення такого органу чи посадової особи або тимчасова відсутність посадової особи не може бути перешкодою для реалізації трудових прав працівника. Відповідні норми відсутні у чинному КЗпП України.

Перевагою проекту ТК України порівняно з чинним КЗпП України є закріплення основних прав та обов'язків роботодавця (ст. ст. 23, 24). Як сторона трудового договору роботодавець повинен надати працівнику роботу згідно з трудовою функцією працівника, забезпечити працівнику належні умови праці, своєчасно та повному обсязі сплачувати за працю працівника. В свою чергу роботодавець має право контролю за виконанням працівниками трудових обов'язків, у тому числі з використанням технічних засобів, якщо це зумовлено особливостями виробництва, з обов'язковим попередженням працівників про їх застосування. Під час здійснення такого контролю не допускаються дії, що принижують честь і гідність або порушують інші права працівників (ч. 1 ст.29). В окремій ст. 25 законопроекту вперше закріплене право роботодавця на добір працівників.

Перевагою проекту ТК України є визначення поняття працівника і роботодавця, які визнаються сторонами трудового договору.

Це дозволить усунути невідповідності у визначенні зазначених понять, які існують у чинному трудовому законодавстві.

Видається необхідним удосконалити поняття «роботодавець» у ч. 1 ст. 22 проекту ТК України. Пропонується визначити поняття роботодавця у зазначеній статті як юридичну (підприємство, установа, організація) або фізичну особу, яка на підставі трудового договору та у встановленому законодавством порядку використовує працю найманих осіб.

Видається доцільним доповнити ч. 2 ст. 22 наступними положеннями: «Роботодавцями-фізичними особами визнаються: фізичні особи, які зареєстровані у встановленому порядку як індивідуальні підприємці та які здійснюють підприємницьку діяльність без утворення юридичної особи, а також приватні нотаріуси, адвокати та інші особи, чия професійна діяльність відповідно до закону підлягає державній реєстрації та (або) ліцензуванню, та які вступили у трудові відносини з працівниками в цілях здійснення зазначеної діяльності; фізичні особи, які вступають у трудові відносини з працівниками в цілях особистого обслуговування та допомоги по веденню домашнього господарства».

Трудова правосуб'єктність роботодавця, що включає правоздатність, дієздатність та деліктоздатність, більш повно врегульована в проекті ТК України порівняно з чинним КЗпП України. Вперше у проекті ТК України закріплені основні права та обов'язки роботодавця (ст. ст. 23, 24). При цьому перелік прав та обов'язків роботодавця не є вичерпним.

Більш повно у проекті ТК України порівняно з чинним Кодексом врегульована відповідальність роботодавця за порушення трудових обов'язків. До проекту включено окрему Книгу восьму «Відповідальність сторін трудових відносин», до якої включено главу 2 «Відповідальність роботодавця». Врегульовано матеріальну відповідальність роботодавця, а також відповідальність роботодавця за заподіяння моральної шкоди.

Водночас у ст. 22 проекту ТК України відсутні норми про трудову правосуб'єктність роботодавця-юридичної особи, моменти її

виникнення та припинення. У законопроекті також не повною мірою закріплені юридичні гарантії трудових прав і обов'язків роботодавця.

Література:

1. Кодекс законів про працю України: Затв. Законом № 322-VIII від 10.12.1971 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1971. – Додаток до № 50. – Ст.375.
2. Проект Трудового кодексу України №1658 в редакції, підготовлений до другого читання від 24.07.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=53221. – Назва з екрана.

Л. М. Токарчук

*к. ю. н., доцент, професор кафедри цивільно-правових дисциплін,
заступник декана економіко-правового факультету Одеського
національного університету імені І.І.Мечникова*

ПРАВОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ УКРАЇНА У СФЕРІ ВЛАШТУВАННЯ ДІТЕЙ-СИРИТ І ДІТЕЙ, ПОЗБАВЛЕНИХ БАТЬКІВСЬКОГО ПІКЛУВАННЯ

Останнім часом дуже багато уваги приділяється значенню діяльності суб'єктів владних повноважень в процесах охорони і захисту прав та інтересів дітей. Органами державної влади (законодавчими, виконавчими) ухвалюється безліч нормативно-правових актів, направлених на формування державної політики щодо забезпечення охорони і захисту конституційних прав дітей, зокрема у сфері охорони здоров'я, оздоровлення та відпочинку, здобуття освіти, організації навчального процесу, виховання та перевиховання.

Правова політика є предметом вивчення теорії права, науковці по-різному визначають це поняття, але одностайно називають її елементом правової системи. В. К. Бабаєв визначає правову політику як засади, принципи, напрями, завдання, стратегію і тактику правового регулювання суспільних відносин [1, с. 97]. В. В. Субочев вважає, що правова політика – це найбільш прийнятна форма керівництва і врегулювання суспільних відносин, яка ґрунтується на оптимальному поєднанні правових засобів і юридичних конструкцій, складових

ефективного механізму правового регулювання, який має вираз у різних формах, опосередковує всі рівні влади, відповідає виробленій концепції стратегічного розвитку держави і має соціально-корисні цілі [2, с. 21-22]. Згадані та інші автори виділяють такі напрями правової політики – правотворча, правозастосовна і правоохоронна діяльність. Ця діяльність є формами реалізації правової політики.

Одним із напрямів правової політики є правова політика у сфері прав дитини. В. І. Абрамов визначає її як науково обґрунтовану, науково закріплену і послідовно здійснювану діяльність державних і муніципальних органів влади зі створення ефективного механізму правового регулювання відносин, що виникають у зв'язку з реалізацією і захистом прав дітей і дитинства [3, с. 28]. Погоджуючись з цим, зазначимо, що напрямом правової політики як родового поняття є правова політика у сфері прав дитини (вид), а її частиною (підвидом) є правова політика у сфері влаштування дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування. Будучи тісно пов'язаними, все ж вони різняться (за суб'єктами, об'єктами, межами, метою правового регулювання тощо) і співвідносяться як ціле та частина.

Беручи за основу розуміння правової політики як форми діяльності держави, розглянемо окремі питання суб'єктів правової політики, перспектив розвитку та удосконалення правової політики.

Суб'єктами формування правової політики є органи всіх трьох гілок державної влади – законодавчої, виконавчої та судової.

Верховна Рада України як єдиний орган законодавчої влади в Україні є основним суб'єктом правової політики, який вирішує комплекс завдань зі встановлення і застосування єдиних правових засобів, що складають засади механізму правового регулювання, а саме – норм права, визнаних і визначених у них юридичних фактів, актів реалізації прав і обов'язків всіх учасників суспільних відносин, зокрема й приватних.

Кабінет Міністрів України як вищий орган у системі органів виконавчої влади є другим за значенням суб'єктом правової політики, зокрема, через надані йому право законодавчої ініціативи, а також повноваження щодо забезпечення здійснення внутрішньої і

зовнішньої політики держави, вживання заходів щодо забезпечення прав і свобод людини і громадянина; забезпечення політики у сферах соціального захисту, освіти, науки і культури, розробки і здійснення загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального і культурного розвитку України тощо.

Саме Верховна Рада України та Кабінет Міністрів України є основними суб'єктами, які формують, удосконалюють і реалізують правову політику держави. Правотворчі помилки законодавчого і нормотворчого характеру цих органів впливають у подальшому на правозастосовну практику, а результатом неправильних дій правотворчих органів, є порушення прав та інтересів значної кількості людей. Особливо небезпечним це є при формуванні і реалізації правової політики щодо прав та інтересів дітей.

В Україні створено багато державних інституцій, до повноважень яких належить захист прав та інтересів дітей, як міністерств, інших органів виконавчої влади, роботу яких спрямовує і координує Кабінет Міністрів України, так і спеціалізованих органів і посадових осіб. До останніх слід віднести Уповноваженого Верховної Ради з прав людини, Уповноваженого Президента України з прав дитини [4, 5]. Чіткий перелік суб'єктів правової політики відсутній, зокрема й через непередбачуваність діяльності державних органів. Для прикладу щодо суб'єктів правової політики з прав дитини можна навести запровадження 24 лютого 2016 р. посади Урядового уповноваженого з питань сім'ї, яку 23 серпня цього ж року було скасовано [6, 7].

Суб'єктами і провідниками правової політики держави є органи державної влади і місцевого самоврядування.

Суб'єктами правової політики слід вважати також суди, особливо Верховний Суд як найвищий суд у системі судоустрою України і Конституційний Суд України. Як зазначає С. Шевчук, «Рішення, підходи й правова політика, сформульовані вищими судами, є найбільш авторитетними саме в силу того, що сформульовані на вищому щаблі судової системи» [8, с. 32].

Правова політика втілюється в конституціях, кодексах, законах, інших нормативно-правових актах. Слід погодитись з думкою Ю. М. Тодики, що передусім в основі правової політики повинні бути норми Конституції України [9, с. 122].

На правову політику держави істотно впливають такі обставини, як: соціальне, економічне і політичне становище держави, міжнародне законодавство, процеси гармонізації тощо.

Ефективність правової політики, зокрема й щодо захисту прав та інтересів дітей, зумовлена передусім законодавством. І тут слід погодитись із думкою А. Селіванова, який вважає, що «створення, народження права» є не лише певною парламентською процедурою. Суспільство очікує тільки якісне законотворення, і у такому аспекті правова політика не може зводитися до лінійної характеристики кількісних показників діяльності парламенту щодо прийняття тих чи інших законів» [10, с.4-5].

Крім якісного законодавства на ефективність правової політики впливають й такі фактори, як його дотримання всіма учасниками правовідносин, його тлумачення органами правозастосування тощо.

Особливо стійкою має бути правова політика щодо системних помилок у сфері влаштування дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування. Тут правова політика має бути передбачуваною, чітко спланованою, відповідати умовам часу і місця, потребам, правовим традиціям і етичним поглядам суспільства. Для цього, уповноважені органи державної влади та місцевого самоврядування та їхні посадові особи мають здійснювати постійний моніторинг законодавства і результатів практики його застосування з метою попередження порушень прав та інтересів дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування. Формуючи правову політику у згаданій сфері, слід пам'ятати, що права та інтереси дітей є сферою приватно-правових відносин, водночас права та інтереси згаданих категорій дітей у сфері їх сімейного та інтернатного влаштування врегульовуються публічним правом, а межа між публічним і приватним правом залишається.

Література:

1. Бабаев В. К. Правовая система общества // Общая теория права: Курс лекций / Под ред. В. К. Бабаева. – Н.Новгород, 1993. – С. 85-110.
2. Субочев В. В. Правовая политика современной России в сфере лоббизма : Теоретические проблемы: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01 / В. В. Субочев. – Саратов, 2002. – 26 с.
3. Абрамов В. И. Правовая политика современной России в сфере прав ребенка / В. И. Абрамов // Современное право. – 2004. – №11. – С. 28-31.
4. Про Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини : Закон України від 23 грудня 1997 р. № 776/97-ВР (у ред. станом на 03.08.2017 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main/776/97- %D0 %B2 %D1 %80](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main/776/97-%D0%B2%D1%80). – Назва з екрана.
5. Питання Уповноваженого Президента України з прав дитини : Указ Президента України 11 серпня 2011 р. № 811/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/811/2011>. – Назва з екрана.
6. Про Урядового уповноваженого з питань сім'ї : Постанова Кабінету Міністрів України від 24 лютого 2016 р. № 131 // Офіційний вісник України. – 2016. – № 19. – Ст. 771.
7. Про затвердження структури Секретаріату Кабінету Міністрів України : Постанова Кабінету Міністрів України від 23 серпня 2016 р. № 564 // Офіційний вісник України. – 2016. – № 69. – ст. 2333.
8. Шевчук С. Судова правотворчість: світовий досвід і перспективи в Україні. – К.: Реферат, 2007. – 640 с.
9. Тодика Ю. М. Конституція України: проблеми теорії і практики: Монографія. – Х. : Факт, 2000. – 608 с.
10. Закон – стрижень творення і функціонування суспільних відносин // Голос України. – 06.10.2015. – № 185(6189). – С.4-5.

Е. В. Толкаченко

*к. ю. н., доцент, доцент кафедри громадянсько-правових дисциплін
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

ПОЛИТИКА ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В ОБЛАСТИ ОХРАНЫ ВОД ДЛЯ КУПАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПРИБРЕЖНЫМИ ЗОНАМИ

Анализируя ключевые положения морского законодательства ЕС в области охраны водных ресурсов, прибрежных зон и их устойчивого управления, следует отдельно упомянуть о влиянии изменения климата на водные экосистемы.

Этот процесс оказывает существенное воздействие на состояние морской среды и вызывает изменения в биологических, хи-

мических и физических процессах, что уменьшает ее способность противостоять другим техногенным воздействиям, то есть влияет на «устойчивость экосистемы». В итоге, экосистемы становятся чувствительными к разрушающим факторам. Возникает риск роста уровня моря, морской температуры, изменения осадков и окисления океана.

За последние 25 лет температура поверхности моря увеличивается примерно в 10 раз быстрее, чем в других аналогичных периодах в течение прошлого века, или за его временными пределами. Эти климатические изменения приводят к миграции многих организмов в северном направлении – например, некоторые виды планктона переместились на 1100 км. На брифинге Европейского Агентства по защите окружающей среды (ЕЕА – European Environment Agency) отметили, что это не обособленная целостная проблема, а совокупный эффект различных техногенных давлений, который является наиболее важным. Многие из этих давлений взаимосвязаны. Например, более высокие температуры также увеличивают шанс истощения кислорода, что сказывается на морской жизни, в то время как повышение уровня CO₂ в атмосфере – на подкисление океанов, что делает трудным для некоторых животных образование раковин. Вместе все эти изменения могут нарушить целые экосистемы [1].

Следует отметить, что вместе с приведенными выше проблемами возникают и некоторые другие проблемы техногенного характера, которые непосредственно связаны с чистотой воды и здоровьем человека. Недаром в морской политике ЕС этому вопросу отведено отдельное место. В комплексе с Морской директивой, которая делает акцент на необходимости обеспечения «хорошего экологического статуса» морских ресурсов к 2020 г. и Рамочной водной директивой, согласно которой воды для купания являются охраняемой зоной в праве ЕС, существует так называемая Пляжная директива, которая дополняет вышеназванные.

Правовое регулирование качества воды, пригодной для купания и плавания (Пляжная директива) [2], является одной из успешных в водной политике ЕС, что обусловлено приоритетом защиты

человеческого здоровья и окружающей среды. Следует отметить, что ЕС установило правила относительно охраны здоровья населения и чистой воды для купания еще в 1970-х г.г. Пересмотренная Пляжная директива обновила и упростила эти правила. Согласно ее положениям, страны-члены ЕС должны проводить мониторинг и оценку состояния воды для купания, по крайней мере, по двум параметрам (фекальных) бактерий. Кроме этого, они должны осуществлять пляжный менеджмент путем ведения специальных анкет прибрежных вод, отведенных для купания и плавания (bathing water profiles). Данные анкеты содержат, например, информацию про вид загрязнителя и источники, которые влияют на качество воды для купания, а также составляют риск для здоровья купальщиков (например, сбросы сточных вод). Данные анкеты о состоянии таких вод подлежат обязательному обнародованию.

В результате применения данных мер, согласно последнему отчету ЕЕА, вода для купания и плавания в Европе характеризуется высоким качеством. 95 % ее территории соответствует минимальным стандартам качества воды, установленным в законодательстве ЕС [3].

Однако следует отметить, что успех в выполнении требований Пляжной директивы зависит также от выполнения других природоохранных мероприятий, принятых в рамках следующих законодательных актов: Директивы по очистке городских сточных вод, Директивы по нитратам сельскохозяйственного происхождения, Директивы о создании основы для планирования морских пространств и др.

Рекомендации по интегрированному управлению прибрежными зонами в комплексе с Директивой Европейского парламента и Комиссии 2014/89/EU от 23 июля 2014 г., утверждающей стандарты морского пространственного планирования [4], определяют принципы рационального прибрежного и морского планирования и управления. Цель такого правового регулирования состоит в том, чтобы содействовать рациональному и устойчивому использованию морей и прибрежных ресурсов, обеспечению баланса социально-экономи-

ческих и экологических интересов, а также улучшению качества принимаемых решений. Анализируя содержание Рекомендации по интегрированному управлению прибрежными зонами, следует вспомнить слова Хуана Л. Суарез дэ Виверо, Хуана Родригез Матеос и Давида Флоридодел Коррал, что: «Морская политика и территориальная структура ЕС очень тесно связаны между собой, и это можно увидеть в том, что морские политики начинают смещаться в сферу государственных внутренних дел, что требует переосмысления того, как власть распределена между территориальными органами, которые имеют юридические полномочия быть вовлеченными в формирование этих политик и некоторых инструментов таких, как морское пространственное планирование» [5, с. 624].

Морское пространственное планирование является важным инструментом для реализации экосистемного подхода на практике и основывается на четком наборе принципов с целью устойчивого развития. Согласно верному замечанию Поля М. Гиллиланда и Дэна Лаффоли, разработка морского пространственного планирования может быть успешно осуществлена с выборочным применением обширного опыта в области наземного планирования землепользования: «Привлечение наземных проектировщиков и методов поддержки принятия решений, которые они используют, предлагает особые преимущества ... Морское пространственное планирование должно применяться по всей юрисдикции отдельных стран, но с различной степенью детализации. Подобно тому, как экосистемы работают в разных масштабах, так же должно осуществляться морское пространственное планирование. В то время как нет однозначного подхода к решению данного вопроса, «вложенный подход» (nested approach), в котором каждый уровень обеспечивает контекст для нижестоящего уровня, рассматривается как такой, который призван обеспечить наиболее эффективный подход» [6, с. 795].

Логичным и правильным, по мнению Поля М. Гиллиланда и Дэна Лаффоли, было бы учитывать содержательные границы экосистем, социально-политические и административные факторы при морском пространственном планировании. Там, где границы пла-

нирования и экосистемы не совпадают, важно понять последствия и приложить усилия и меры, направленные на достижение подхода согласования (coherent approach). Частичное совпадение с наземными системами планирования, вероятно, облегчит более комплексный подход относительно побережья [6, с. 795].

Морское пространственное планирование требует обширных пространственных данных. С целью обеспечения наиболее эффективного достижения задач данного планирования должны быть учтены все имеющиеся источники информации, в том числе уже существующие данные, а также знания заинтересованных сторон, что также позволит сэкономить на тратах на сбор новых данных: «Участие заинтересованных сторон имеет решающее значение для различных этапов подготовки плана, но также есть путь, в направлении которого это делается. Чем раньше вовлечены в процесс заинтересованные стороны и чем раньше начинается диалог для разрешения конфликта, тем лучше» [6, с. 795].

Из вышесказанного следует, что существенное влияние на состояние морских экосистем и прибрежных вод оказывает изменение климата, как следствие различных техногенных явлений и процессов. Для решения вопросов сохранения и устойчивого использования морских экосистем, прибрежных вод и зон, более эффективного управления ими и т.д., Европейским Союзом был принят ряд законодательных актов, в которых применяются различные подходы: установление показателей качества воды в зависимости от их предназначения; установление принципа интегрированного управления прибрежными зонами и др. Частью комплексной морской политики ЕС, обеспечивающей устойчивое управление морскими и прибрежными ресурсами, является морское пространственное планирование, которое на сегодняшний день рассматривается как новая технология пространственного управления. Сближение национального законодательства с вышеуказанными Директивами может послужить базой для создания системы управления и контроля качества воды для купания, что поможет улучшить состояние здоровья населения, прибрежных зон и морской среды, а также сделать приморские регионы страны более привлекательными для туризма.

Литература:

1. Europe's seas: A valuable asset that must be used sustainably [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.eea.europa.eu/media/newsreleases/marine-messages-briefing>. – Title from the screen.
2. Директива 2006/7/ЕС Европейского парламента и Совета от 15 февраля 2006 г. относительно менеджмента качества воды, пригодной для купания, а также аннулирования Директивы 76/160/ЕЕС (Directive 2006/7/EC of the European Parliament and of the Council of 15 February 2006 concerning the management of bathing water quality and repealing Directive 76/160/EEC) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eurlex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006L0007&from=EN>. – Название с экрана.
3. Bathing water quality [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/environment/water/water-bathing/index_en.html. – Title from the screen.
4. Директива Европейского парламента и Совета 2014/89/EU от 23 июля 2014 про стандарты (общие условия) морского пространственного планирования (Directive of the European Parliament and of the Council 2014/89/EU of 23 July 2014 establishing a framework for maritime spatial planning) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0089&from=EN>. – Название с экрана.
5. Juan L. Suarez de Vivero, Juan C. Rodriguez Mateos, David Floridodel Corral. Geopolitical factors of maritime policies and marine spatial planning: State, regions, and geographical planning scope // Marine Policy. – Volume 33. – 2009. – P. 624-634.
6. Paul M. Gilliland, Dan Laffoley. Key elements and steps in the process of developing ecosystem-based marine spatial planning // Marine Policy. – Volume 32. – 2008. – P. 787-796.

В. І. Труба

*к. ю. н., професор, декан економіко-правового факультету
Одеського національного університету імені І.І.Мечникова*

ПРОБЛЕМИ ПОДІЛУ МАЙНА, ЩО Є ОБ'ЄКТОМ ПРАВА СПІЛЬНОЇ СУМІСНОЇ ВЛАСНОСТІ ПОДРУЖЖЯ

Майно, набуте подружжям за час шлюбу, є їхньою спільною сумісною власністю, якщо інше не встановлено договором або законом (ч. 3 ст. 368 ЦК України) [1]. Визначення долі кожного з подружжя при поділі майна, що належить їм на праві спільної сумісної власності майже завжди є життєвою і практичною проблемою. Причини складнощів поділу є різними, найчастіше – неможливість організувати спільне і власний економічний і мікросоціальний про-

стір, відсутність доброї волі на залагодження конфлікту одного чи обох з подружжя тощо.

Розглянемо окремі питання поділу майнових прав та обов'язків між подружжям при розлученні.

Розлучення є способом припинення подружніх відносин на майбутнє. При цьому СК України надає колишньому подружжю низку прав, зокрема, право на поділ майна, набутого подружжям за час шлюбу за правилами, передбаченими шлюбним договором або законом, право на отримання аліментів (за наявності підстав для цього), право користуватися житлом тощо [2].

Проблем на практиці виникає менше, якщо подружжя уклало шлюбний договір і у ньому встановило правовий режим свого майна, або ж шляхом переговорів дійшло згоди щодо його поділу. Складнішою є ситуація, коли подружжя не дійшло згоди і звертається до суду для вирішення спору.

Ст. 57 СК України визначає засади, які дають змогу віднести майно до особистої приватної власності дружини та чоловіка, у ст. 60 цього Кодексу наведено підстави набуття права спільної сумісної власності подружжя.

Вирішуючи справу про поділ майна подружжя, суд має зважати на критерії, які дозволяють надати майну статус спільної сумісної власності. Такими критеріями є: час набуття такого майна; кошти, за які таке майно було набуто (джерело набуття); мета придбання майна, яка дозволяє надати йому правовий статус спільної власності подружжя.

За загальним правилом, встановленим ч. 1 ст. 70 СК України, у разі поділу майна, що є об'єктом права спільної сумісної власності подружжя, частки майна дружини та чоловіка є рівними, якщо інше не визначено домовленістю між ними або шлюбним договором. Однак виходити з презумпції рівності часток у майні подружжя часто досить складно або й взагалі неможливо, оскільки у спільному сумісному майні подружжя може бути частка майна дітей, інших членів сім'ї. За таких обставин мають застосовуватися правила ч. 2, 3 ст. 70 СК України і суд, вирішуючи спір про поділ майна, може від-

ступити від засади рівності часток подружжя за обставин, що мають істотне значення, зокрема якщо один із них не дбав про матеріальне забезпечення сім'ї, ухилився від участі в утриманні дитини (дітей), приховав, знищив чи пошкодив спільне майно, витрачав його на шкоду інтересам сім'ї. За рішенням суду частка майна дружини, чоловіка може бути збільшена, якщо з нею, ним проживають діти, а також непрацездатні повнолітні син, дочка, за умови, що розмір аліментів, які вони одержують, недостатній для забезпечення їхнього фізичного, духовного розвитку та лікування.

Суди все частіше застосовують винятки з правила про рівність часток подружжя, беручи до уваги відповідні чинники.

Так, протягом 2017-2018 років судами України було розглянуто справу про поділ майна подружжя, яке є об'єктом спільної сумісної власності, в якій суди відійшли від засад рівності часток подружжя. Позивач звернулася до суду за визнанням квартири, придбаної у шлюбі на ім'я чоловіка, об'єктом спільної сумісної власності сторін та здійснити поділ такої квартири із визнанням за нею права власності на 1/2 частку квартири.

У судовому засіданні позивач та її представник пояснили, що спірна квартира була придбана під час перебування сторін у шлюбі за рахунок спільних коштів. При цьому основна частка таких коштів взята за рахунок продажу квартири набутої відповідачем до шлюбу, але вартість якої істотно збільшилась за період шлюбних стосунків сторін, оскільки вони постійно проживали в такій квартирі, робили капітальний ремонт та облаштували її. Отже наполягали, що спірна квартира є об'єктом спільної сумісної власності подружжя і на теперішній час має бути поділена між сторонами в рівних частках. Просили задовольнити позов.

Відповідач та його представник в судовому засіданні пояснили, що спірна квартира є особистою власністю відповідача і не підлягає розподілу між сторонами, оскільки придбана за рахунок коштів від продажу його особистого майна та коштів, наданих йому його батьками. Просили відмовити у позові.

Суд першої інстанції не побачив підстав для відступлення від загальної презумпції поділу майна подружжя на засадах рівності часток подружжя в майні, що є об'єктом спільної сумісної власності, а тому задовольнив позовні вимоги колишньої дружини і визначив рівними частки сторін у спірній квартирі.

Суд апеляційної інстанції рішення скасував і прийняв нове, яким задовольнив позов частково, визнавши право позивача на 1/5 майна, її чоловіка – на 4/5.

Під час розгляду справи відповідачем було доведено, що на придбання квартири, і це не заперечувалося самими сторонами, були витрачені кошти від продажу попередньої квартири, яка перебувала в приватній одноосібній власності відповідача, кошти, позичені відповідачем у своїх батьків за договором позики, а також зароблені подружжям кошти із сімейного бюджету.

Рішення апеляційного суду Касаційним цивільним судом Верховного Суду залишено без змін [3–5].

Таким чином, поділ майна у рівних частках не те ж саме, що поділ майна по справедливості.

Спеціальні правила поділу подружжям майна, що належить їм на праві спільної власності за кордоном, є для нас дещо дивними і стосуються таких видів майна та прав, які цивільному праву України і практиці невідомі. Наприклад, освітні та наукові ступені, отримані під час шлюбу, можуть розглядатися як подружнє майно, оскільки мають економічну цінність. Суди Великобританії, деяких штатів США можуть відступити від рівності часток подружжя і призначити більшу частину майна чи плату подружжю, що не має освіти, яке йому має сплачувати інший з подружжя – освічена дружина чи чоловік – залежно від очікуваного майбутнього заробітку, який може отримувати освічений з подружжя, і у зв'язку з відносинами, що існували до розірвання шлюбу.

Підсумовуючи, зауважимо, що ми виступаємо за те, щоб спільне майно подружжя поділялося без втручання судів (за допомогою шлюбного договору, договору про поділ майна подружжя, із застосуванням процедури медіації). А у разі вирішення спору у судовому

порядку, відступ від рівності часток подружжя повинен бути передусім доведений сторонами у заявах до суду і мотивований судом в ухваленому рішенні.

Література:

1. Цивільний кодекс України (у ред. станом на 17.06.2018 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. – Назва з екрана.
2. Сімейний кодекс України (у ред. станом на 06.02.2018 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2947-14>. – Назва з екрана.
3. Рішення Придніпровського районного суду м. Черкаси від 03 жовтня 2017 р. у справі № 711/5108/17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/69471260>. – Назва з екрана.
4. Рішення Апеляційного суду Черкаської області від 12 грудня 2017 р. у справі № 711/5108/17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/71051282>. – Назва з екрана.
5. Постанова Верховного Суду у складі колегії суддів Другої судової палати Касаційного цивільного суду від 18 червня 2018 р. № 61-1935св18 у справі № 711/5108/17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/74777355#>. – Назва з екрана.

О. А. Халабуденко

*д. ю. н., доцент, доцент кафедри частного права
Міжнародного вільного університету Молдови (ULIM),
Республіка Молдова*

К ВОПРОСУ О КРИТЕРИЯХ ВЛИЯНИЯ ПРАВА НА ЭКОНОМИКУ В СВЕТЕ ПОДВОДЯЩИХ ТЕОРИЙ «ПРАВО И ...»

В момент, когда речь заходит о реформе законодательства лица, объединенные общностью сознания, оказываются в предвкушении чуда: с принятием того или иного законодательного акта связываются надежды, а нередко и опасения в изменении так называемого «правового регулирования» социальных отношений. В срезе частного права, однако, понятие социального исподволь заменяется понятием «экономическое отношение». Во всяком случае, под «социальным» или «экономическим» мыслится некое фактическое содержание, которому придается правовая форма. Норма права при таком видении «регулирует» фактическое содержание правоот-

ношения как правовой формы. На самом деле, норма права, а точнее один из ее аспектов – правило поведения, которым руководствуется конкретный участник правового общения, воздействует на поведение такого участника, реализуемое в различных правовых формах, и «правоотношение» есть одна из многих форм реализации поведения субъекта права.

Критерием эффективности частного права служит ожидаемый результат, релевантный по отношению к результату экономическому. При этом предположительно, функциональный аспект действия правила поведения должен сочетаться с гедонистическими эффектами (полезностью), которые получают от «нормативного регулирования» поведения субъекта частнопроводного общения.

Однако принятый законодательный акт в равной степени может оправдать надежды на ожидаемый экономический результат, либо, напротив, не оправдать. В самом деле, обратившись к эмпирической базе мы можем обнаружить, что среди юрисдикций гражданского права – то есть там, где действуют гражданские кодексы, рассматриваемые в противовес политическим конституциям в качестве актов, регламентирующих экономический быт страны, – в равной мере присутствуют экономически развитые страны или, напротив, страны с показателями весьма скромными. Еще менее убедительной служит попытка обосновать экономическую эффективность отсутствием или наличием дуализма частного права – действием наряду с гражданским кодексом торгового кодекса как дань традиции права купцов.

Как бы то ни было, очевидно, что законодательное регулирование – не начальный, а, можно сказать, финальный результат закрепления на уровне нормативного акта форм юридически значимой коммуникации – юридических конструкций. Следовательно, рассчитывать на то, что проведение законодательных реформ само по себе приведет к положительным изменениям в обществе, наивно и, как показывает практика, нерезультативно. Из данного утверждения вытекает ряд выводов: во-первых, то что закон и экономика, а более широко – экономика и право не находятся в линейной зависимости –

прямой (как это утверждала советская «социологическая» школа права) либо обратной (как нынче это утверждают ортодоксальные периферийные сторонники экономического анализа права). Тем не менее, связь между правом и экономикой, безусловно, существует, и она имеет корреляционный характер. Второй методологический вывод, *prima facie* вытекающий из анализа эмпирического материала актуального состояния социально-экономических систем, состоит в утверждении необходимости обратиться к поиску внешних базовых факторов, определяющих условия экономического развития общества, с одной стороны, и состояние права, с другой. То есть обратиться к теориям, в основании которых заложена синтетическая формула «право и...», в нашем случае – *право и экономика*. Очевидно, фактор, сопряженный с правовой действительностью (право), предположительно должен быть релевантным по отношению к схожим экономическим теориям, обосновывающим уровень развития экономики и, соответственно, права воздействием того или иного доминирующего фактора.

Так, со времен Шарля Монтескье широкое распространение в науке получила гипотеза *географического детерминизма*, согласно которой право, будучи фактором, определяющим долгосрочные тренды экономического развития, зависит от географического положения и климатических особенностей: они-то и выступают определяющими факторами как для экономики, так и собственного для особенностей «законодательного регулирования». Однако анализ экономического развития различных стран, находящихся в схожих климатических условиях, демонстрирует, что географический (в широком смысле) фактор есть корреляционно взаимодействующий с состоянием систем экономики и права. В одной и той же географической зоне могут располагаться разные по своей правовой культуре юрисдикции, и при этом они могут принципиально различаться по уровню экономического благосостояния.

Не совсем убедительным представляется развитый некогда Максом Вебером тезис и о *культурном детерминизме* как факторе благосостояния общества, получивший широкое распространение

в научной среде. Теория доминирования религиозно-культурного фактора обосновывает экономическую эффективность поведения тех, кто следует доктрине предопределенности и вере в то, что этой доктрине надлежит клятвенно следовать, не подтверждается в полной мере эмпирическим материалом.

Анализ теоретических конструкций «право и...» позволяет сделать промежуточные выводы, согласно которым право не следует рассматривать в качестве единственного значимого фактора релевантного по отношению к уровню экономического развития, оно не находится в прямой связи с внешними по отношению к нему системами. Следовательно, право есть самодостаточная, саморазвивающаяся (аутопоэтическая) система, перекодирующая внешние формы воздействия, интерпретируя их согласно своему внутреннему смыслу. Аутопоэтический дискурс позволяет утверждать, что основным элементом правовой системы служит не норма права и не власть как форма восприятия субъектом правового общения легитимного насилия, но – форма интересубъектной коммуникации. Будучи саморазвивающейся, правовая система подчиняет себе положения, сложившиеся в других социально-связанных системах, в том числе и в экономике. Ключевым содержанием права выступают определенные юридические конструкции, внешней формой их выражения служат нормы законодательства, в которых мы, в слепой вере в разумность законодателя, готовы видеть панацею от бед экономических неурядиц.

В связи с этим следует рассмотреть еще одну подводящую теорию, призванную описать в конечном итоге связь между правом и экономикой. Речь идет о *институциональной теории*, согласно которой наличие соответствующих инклюзивных политических институтов в обществе служат базовым условием его экономического благосостояния. Наглядной иллюстрацией этой теории в сфере частного права служит размышление об эксплуатирующей функции капитала: это безусловное зло уравнивается, по мнению сторонников рассматриваемой теории к выгоде тех, кто не обладает капиталом, доступностью к производным от него благам в форме

кредита. Однако достаточно ли для достижения искомого эффекта закрепить на уровне законодательства соответствующую формулу поведения?

Ответ на поставленный вопрос дает, на наш взгляд, деконструкция «нормы права», позволяющая выделить в ней три аспекта телеологического действия: во-первых, уровень нормативного высказывания (содержания, которое закрепляется в законодательстве); во-вторых, уровень нормативного правила (содержания, установленного юрисдикционным органом); в-третьих, уровень правила поведения, которым руководствуется участник правового общения. Необходимость предложенной дифференциации аспектов действия нормы права предопределена особенностями референции к действующему субъекту слагаемых правовой действительности и, соответственно, функцией, которую эти слагаемые выполняют в процессе правового общения.

Следует учитывать, что нормативные высказывания о правиле поведения (нормативные предложения) не могут быть охарактеризованы как действительные либо эффективные, они не могут быть ни соблюдены, ни нарушены, но они могут быть истинны либо ложны. Нормативное высказывание, следовательно, рассматривается в значении социального факта и оценивается в контексте сложившейся практики. Таким образом, без учета практической реализации юридически значимого поведения участников правового общения размышления о законодательстве как форме закрепления нормативных предложений имеет небольшую эвристическую ценность и уж точно не позволяют ответить на вопрос об оценке его эффективности. В свою очередь, нормативные правила могут быть действительны либо недействительны, эффективны или неэффективны, они могут соблюдаться или нарушаться, но они не могут быть истинными или ложными.

Достаточно наглядно отличие выделенных аспектов действия «нормы права» прослеживается в связи с принятием гражданских кодексов нового времени, имевших перспективный характер. Так, нормативные высказывания, закрепленные на уровне тек-

ста законодательного акта, направлены на формирования единого правового пространства посредством утверждения в правовом дискурсе примата «диктатуры законодателя». Напротив, отражающие функциональный аспект действия «нормы права», правила поведения придают актам частных лиц значение, выраженное во внешне проявленном объекте, прежде всего – индивидуальном праве собственности. Зазор между нормативным высказыванием и конкретным правилом поведения, которым руководствуется субъект, в случае возникновения спора заполняется значением, полученным в практике применения нормативного правила.

Розділ 9

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ФІЛОСОФІЇ ПРАВА, МІЖНАРОДНОГО ПУБЛІЧНОГО ТА МІЖНАРОДНОГО ПРИВАТНОГО ПРАВА

С. С. Андрейченко

*д. ю. н., доцент, завідувач кафедри міжнародного права та порівняльного
правознавства Міжнародного гуманітарного університету*

РЕСТИТУЦІЯ ЯК ФОРМА ВІДШКОДУВАННЯ ШКОДИ КРИЗЬ ПРИЗМУ МІЖНАРОДНОЇ СУДОВОЇ ПРАКТИКИ

У правовій літературі вказується на те серйозне значення як для теорії, так і для практики, яке має чітке визначення видів і форм міжнародно-правової відповідальності [1, с. 210]. Досить довгий час було широко поширене змішування видів і форм відповідальності. Подібний підхід мав давні історичні корені. Класики міжнародного права А. Геффтер, Ф. Мартенс, Г. Тріппель та інші, ґрунтуючись на цивілістичних концепціях, вважали, що відшкодування є єдиною можливою санкцією. Тим часом, види і форми відповідальності, як справедливо зазначає І. І. Лукашук, – «абсолютно різні поняття» [2, с. 212]. Крім того, іноді форми і види відповідальності змішують із примусовими заходами.

Під видом відповідальності слід розуміти загальний зміст наслідків міжнародного протиправного діяння з урахуванням специфіки заподіяної шкоди. Форма відповідальності – це спосіб, за допомогою якого держава-правопорушниця виконує зобов'язання, що випливають з її відповідальності.

Реституція є першою формою відшкодування шкоди державі, потерпілій в результаті міжнародно-протиправного діяння. Реституція передбачає відновлення, наскільки це можливо, ситуації, яка існувала до вчинення міжнародно-протиправного діяння.

У справі «*Savridin Dzhurayev v. Russia*» (2013) Європейський суд з прав людини послався на ст. 35 Проекту статей 2001 р., зазна-

чивши, що згідно з відповідними принципами міжнародного права основна мета окремих заходів, які будуть прийняті відповідно до судового рішення, полягає в тому, щоб «покласти край порушенню Конвенції та забезпечити відшкодування шкоди від наслідків цього порушення таким чином, щоб в максимально можливій мірі відновити становище, яке існувало до вчинення цього порушення» [3, para 248].

Реституція може приймати форму матеріального відновлення (*restitutio in integrum*) у вигляді звільнення затриманих, передачі державі особи, заарештованої на її території, реституція суден або окремих видів майна, включаючи документи, твори мистецтва, акціонерні сертифікати і т.д. [4, с. 97]. У справі «*Kudeshkina v. Russia*» (№ 2) (2015) Європейський суд з прав людини зауважив, пославшись на ст. 35 Проекту статей 2001 р., що «державам слід організувати свої правові системи і судові процедури таким чином, щоб можна було досягти цього результату [*restitutio in integrum*]» [5, para 55].

У міжнародній практиці з боку ряду держав висуваються вимоги до колишніх метрополій про реституцію викрадених і вивезених предметів національної культурної спадщини – творів мистецтва, реліквій, архівних документів. У відповідь на їх постійну вимогу Генеральна Асамблея ООН прийняла кілька відповідних резолюцій. Наприклад, у резолюції № 3187 від 18 грудня 1973 р. «Повернення творів мистецтва країнам-жертвам експропріації», прийнятої на XXVIII сесії ГА ООН, вказується, що «у зв'язку з масовим і майже безоплатним вивозом предметів мистецтва з однієї країни в іншу, часто в результаті колоніальної або іноземної окупації», необхідне «якнайшвидше і безоплатне повернення кожній країні належних їй предметів мистецтва, пам'ятників, музейних експонатів, рукописів і документів іншою країною у тій мірі, у якій представляється справедливим відшкодування нанесеної шкоди» [6].

Розрізняють такий вид реституції як «юридична реституція», що вимагає або припускає зміну юридичної ситуації або в рамках правової системи відповідальної держави, або в її правових від-

носінах з потерпілою державою. Такі випадки включають в себе відкликання, скасування або зміну конституційного або законодавчого положення, прийнятого в порушення норми міжнародного права; анулювання або перегляд адміністративного або судового заходу, неправомірно прийнятого щодо будь-якої особи або майна іноземця; або вимогу про прийняття відповідних заходів (наскільки це дозволено міжнародним правом) з припинення дії будь-якого договору [4, с. 97].

У справі «*Laska and Lika v. Albania*» (2010) Європейський суд з прав людини визнав ст. 35 Проекту статей 2001 р. як таку, що відбиває норму міжнародного права. Суд відзначив: «у розглядуваній справі її повторне слухання або відновлення в разі надходження відповідного прохання від позивача представляло собою, в принципі, належний спосіб виправлення порушення... Це також відображає принцип міжнародного права, згідно з яким держава, відповідальна за міжнародно-протиправне діяння, зобов'язана здійснити реституцію, тобто відновити становище, яке існувало до вчинення протиправного діяння» [7, para 75].

Зобов'язання забезпечувати реституцію не є необмеженим. Зокрема, згідно зі ст. 35 Статей 2001 р., реституція необхідна «якщо і в тій мірі, в якій» вона не є матеріально неможливою або зовсім непропорційною, тобто відповідальна держава зобов'язана забезпечити реституцію в тому обсязі, в якому вона не є неможливою або непропорційною.

У справі «*Davydov v. Russia*» (2014) Європейський суд з прав людини підтвердив, що «рішення, в якому Суд визнає факт порушення, накладає на державу-відповідача юридичне зобов'язання припинити таке порушення і забезпечити відшкодування за його наслідки, що передбачає відновлення в максимально можливій мірі положення, яке існувало до порушення ... Це зобов'язання відображає принципи міжнародного права, відповідно до яких держава, відповідальна за протиправне діяння, зобов'язана здійснити реституцію, тобто відновити становище, яке існувало до вчинення проти-

правного діяння, якщо реституція не є «матеріально неможливою» і «не тягне за собою тягар, абсолютно непропорційний вигоді від отримання реституції замість компенсації» [8, пара 25].

Матеріальна неможливість не обмежується випадками, коли об'єкт, про який йде мова, знищений; вона поширюється й на більш складні ситуації. У справі про ліси в Центральних Родопах позивач мав право лише на частку в лісівницьких операціях, а інші учасники взагалі не пред'явили ніяких претензій. Ліси були не в тому стані, в якому вони перебували в момент їх протиправної експропріації, і для визначення їх стану необхідно було б провести більш ретельне розслідування. Після експропріації права на ці ліси придбали треті сторони. З ряду причин такого характеру в реституції було відмовлено. Дана справа «ілюструє широко поширене уявлення про неможливість здійснення реституції, проте в той же час, вона стосується питань майнових прав у правовій системі відповідальної держави. Щодо випадку, коли вигода від отримання реституції явно непропорційна витратам відповідальної держави, то реституція може не застосовуватися, якщо вона «тягне за собою тягар, абсолютно непропорційний вигоді від отримання реституції замість компенсації». Це положення спирається на міркування справедливості і розумності» [4, с. 98].

У справі «*Bernhard von Pezold and others v. Republic of Zimbabwe*» (2015) арбітражний трибунал зазначив, що відшкодування має «відновити ситуацію, що існувала до порушення зобов'язання» і що «реституція є лише однією з форм відшкодування». Якщо однієї лише реституції недостатньо для належного відновлення стану заявника, що існував до вчинення протиправного діяння, тоді можна також присудити і інші форми відшкодування» [9, пара 686]. У своєму рішенні у справі «*Pulp Mills on the River Uruguay*» (*Argentina v. Uruguay*) (2010) Міжнародний Суд ООН процитував, *inter alia*, статті 34-37 Статей про відповідальність держав на підтвердження того, що «коли реституція в матеріальному вираженні неможлива або обумовлює тягар, який не можна співставити з ви-

годою, що впливає з неї, репарація приймає форму компенсації або сатисфакції, або навіть обидві ці форми» [10, с. 273].

Таким чином, міжнародне право ставить перед державами зобов'язання припинення міжнародно-протиправного діяння та, водночас, повної компенсації шкоди. Незважаючи на те, що практичне використання реституції є не дуже частим, реституції у міжнародній судовій практиці відводиться особлива роль, що полягає у ліквідації наслідків протиправних діянь та поверненні, наскільки це можливо, до *status quo ante*.

Література:

1. Василенко В. А. Ответственность государства за международные правонарушения / В. А. Василенко. – К. : Вища школа, 1976. – 267 с.
2. Лукашук И. И. Право международной ответственности / И. И. Лукашук. – М. : Волтерс Клувер, 2004. – 432 с.
3. Savridin Dzhrayev v. Russia. Judgment of the European Court of Human Rights of 25 April 2013 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.refworld.org/cases,ECHR,517fd6104.html>. – The title from the screen.
4. Commentaries to the draft articles on Responsibility of States for internationally wrongful acts adopted by the International Law Commission at its fifty-third session (2001). Report of the Commission to the General Assembly on the work of its fifty-third session // Yearbook of the International Law Commission. – 2001. – Vol. II, Part Two. – P. 31–143.
5. Kudeshkina v. Russia. European Court of Human Rights. Decision of 17 February 2015 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.refworld.org/cases,ECHR,49d331102.html>. – The title from the screen.
6. Resolutions and Decisions of the Security Council 1980. Security Council Official Records. Thirty-Fifth Year. UN Doc. S/INF/36.
7. Laska and Lika v. Albania. Judgment of the European Court of Human Rights of 20 July 2010 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-98349>. – The title from the screen.
8. Davydov v. Russia. Judgment of the European Court of Human Rights of 30 October 2014 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-147440>. – The title from the screen.
9. Bernhard von Pezold and others v. Republic of Zimbabwe. ICSID. Case No. ARB/10/15. Award. 28 July 2015 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.italaw.com/cases/1472>. – The title from the screen.
10. Pulp Mills on the River Uruguay (Argentina v. Uruguay). International Court of Justice. Judgment of 20 April 2010 // I.C.J. Reports 2010. – P. 14.

В. А. Богоненко

*к. ю. н., доцент, заведующий кафедрой гражданского права
Полоцкого государственного университета,
Республика Беларусь*

МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА, ПЕРЕДАЧИ И ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ НА ТЕРРИТОРИИ СТРАН- ЧЛЕНОВ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Международно-правовые основы интеграционного взаимодействия в сфере производства, передачи и потребления энергетических ресурсов на территории стран-членов Европейского союза берут свое начало от общеевропейских интеграционных процессов, прежде всего в экономике. Эти процессы отличались длительностью формирования и постепенного развития от первоначального уровня, с созданием политических, экономических и правовых контуров интеграционного взаимодействия до реально сложившейся системы интеграционного взаимодействия со всеми признаками и отличиями, свойственными международным организациям. Наиболее важная и характерная особенность этих процессов состояла в том, что имея общую выраженность и направленность на область экономических интересов государств, участвующих в интеграции они стали основой для формирования и развития отраслевого экономического взаимодействия, в том числе в сфере энергетики. Эти интеграционные процессы сопровождались созданием международно-правовых инструментов, обеспечивающих жизнеспособность интеграционных объединений. На основе европейской Организации по экономическому сотрудничеству, существовавшей с 1948 г., была создана Организация по экономическому сотрудничеству и развитию в Европе. Задачами этой организации стали, в соответствии и со ст. 1 Устава: способствование политике оптимального экономического развития и занятости, при которой будет обеспечена финансовая стабильность и внесен вклад в развитие мировой экономики [1, с. 14]. Основной целью ОЭСР, которая была создана в 1961 г. в

качества экономического партнера НАТО и является правопреемником ОЕЭС, является оказание содействия правительствам стран-членов в обеспечении устойчивого экономического роста и занятости населения, повышении уровня жизни граждан в странах-членах Организации, а также в поддержании их финансовой стабильности в интересах развития мировой экономики. Согласно положениям Конвенции о создании организации, ОЭСР призвана оказывать содействие в обеспечении устойчивого роста экономики стран-членов Организации и других стран в процессе экономического развития и в расширении международной торговли на многосторонней недискриминационной основе. В последние годы ОЭСР сосредотачивает свою деятельность не только на 30 странах-членах Организации, но и делится аналитическими знаниями и накопленным опытом с более чем 70 развивающимися странами и государствами, занятыми строительством рыночной экономики [2, с. 9].

Практика интеграционного взаимодействия в рамках Европейского союза обнаруживает очерченные временем периоды формирования и развития интеграционного взаимодействия в сфере производства, передачи и потребления энергетических ресурсов. Общая закономерность процесса интеграционного взаимодействия проявляется в следующем:

- усиливается правовая регламентация всех видов экономической деятельности, а с другой стороны отношений в сфере производства, передачи и потребления энергетических ресурсов.

- предметная и подробная регламентация технических процессов, как в сфере допуска к объектам энергетической отрасли, так и в сфере взаимодействия организаций, осуществляющих деятельность по производству и передаче энергетических ресурсов, например, национальных или сетевых операторов энергетических сетей, в том числе магистральных трубопроводов.

- одна из важных причин усиления интеграционного взаимодействия в энергетической сфере, которая в системе правовых координат является внешним «раздражителем» – это политика Ев-

ропейского союза, направленная на обеспечение энергетической безопасности стран, входящих в ЕС.

– немаловажным фактором, влияющим на состояние процесса интеграционного взаимодействия в энергетике, стал институт бытового энергопотребления, правовая сущность которого строится на стремлении обеспечить интересы граждан, проживающих в Европейском союзе.

Главная и характерная особенность европейской интеграции состоит в том, что начало интеграционного взаимодействия относится к экономической сфере, и в том, что модель интеграционного взаимодействия формировалась в области производства, передачи и потребления энергетических ресурсов. На основе Парижского договора об учреждении Европейского объединения угля и стали от 18 апреля 1951 г. было образовано первое системное интеграционное объединение в форме международной организации, объединившей интересы нескольких отраслей экономики Франции, ФРГ, Италии, Бельгии, Нидерландов и Люксембурга: каменноугольной, железорудной и металлургической. Европейское объединение угля и стали (ЕССС, англ., ЕОУС, русск.) согласно ст. 2 Договора о создании ЕОУС было призвано к тому, чтобы наряду с экономиками государств-членов и на базе общего европейского рынка внести вклад в развитие экономики, повысить уровень занятости и жизни в государствах-членах [1, с.15]. В результате был создан общий рынок угля, железной руды, железного лома, стали и чугуна. Таким образом, в Европе впервые стали утверждаться на прочной правовой основе первые элементы системы интеграционного взаимодействия и наднациональности.

В зарубежной правовой доктрине относительно истоков интеграционного взаимодействия встречаются указания на проблему соотношения между такими материями, как рыночная интеграция и безопасность. Уже первоначально в процессах рыночной интеграции основное внимание уделялось вопросам обеспечения безопасности [3, с.1]. В структурах европейского интеграционного сообщества исходили из того, что первейшим условием обеспечения безопасности

является развитие единого рынка. Этот вопрос стал центральным в энергетической политике Европейского сообщества, а затем и Европейского союза. В 1980-х г.г. был формализован коллективный подход к энергетической политике, означавший сосредоточение на едином рынке. Единый европейский закон (1985 г.) закрепил основу для расширения интеграции и движения к единому рынку. Его действие распространялось и на охрану окружающей среды, но основное внимание было уделено внутреннему рынку [4].

Интеграционные процессы в сфере производства, передачи и потребления энергетических ресурсов в рамках европейских интеграционных объединений, развивались по нескольким направлениям: а) угольная отрасль; б) нефтегазовая отрасль; в) атомная энергетика; г) возобновляемые источники энергии.

Применительно к развитию интеграционного взаимодействия в сфере производства, передачи и потребления энергетических ресурсов интеграция обеспечивалась за счет создания отраслевых международных организаций и так называемого вторичного права европейских интеграционных объединений, содержащего частно-правовые нормы: директивы, регламенты, судебные решения. В числе наиболее значимых, следующие общеотраслевые регламенты:

– Директива 2009/72 Европейского парламента и Совета от 13 июля 2009 г. об общих правила внутреннего рынка электроэнергии и отмены Директивы 2003/54 / ЕС;

– Регламент (ЕС) № 1227/2011 Европейского парламента и Совета от 25 октября 2011 г. о целостности и прозрачности рынка энергоресурсов;

– Регламент (ЕС) № 714/2009 Европейского Парламент и Совет от 13 июля 2009 г. об условиях доступа к сети для трансграничного обмена электричеством в связи с отменой Регламента (ЕС) № 1228/2003;

– Регламент (ЕС) № 713/2009 Европейского парламента и Совет от 13 июля 2009 г. об учреждении Агентства по сотрудничеству органов регулирования энергетики.

– Регламент (ЕС) № 543/2013 от 14 июня 2013 г. о представлении и публикации данных об электроэнергетике рынков и поправки к Приложению I Регламента (ЕС) № 714/2009.

Таким образом, вторичное право Европейского союза стало обеспечительным механизмом внутренней или региональной интеграции в сфере энергетики. Интеграционное взаимодействие стало обеспечиваться наряду с параллельно существующими правовыми средствами, прежде всего, отраслевыми международными соглашениями и программами. Наиболее известные из них готовят и распространяют международные организации, осуществляющие деятельность в сфере энергетики.

Опыт интеграционного взаимодействия в сфере производства, передачи и потребления энергетических ресурсов, позволяет сделать важный вывод о том, что тот уровень интеграции стран Европейского союза, который был достигнут в последние десятилетия, привел к объединению прежде автономных элементов интеграционного взаимодействия в одну целостную систему, представляющую собой качественно другое экономико-правовое состояние. В данном контексте правильно говорить об уже сформировавшемся едином энергетическом рынке, как последствии длительного интеграционного взаимодействия. С другой стороны, об этом свидетельствует наличие устоявшегося и укрепившегося института наднациональности, обеспечивающего стабильное развитие всех элементов энергетического рынка Европы.

Литература

1. Цимске Б. Европейская интеграция и развитие международного и наднационального сотрудничества / Б. Цимске // Сборник докладов на семинаре, проведенном в рамках Темпус-проекта в г. Минске 5-12 сентября 1999 г. – Минск, 2000. – С. 15–16.
2. OECD Организация экономического сотрудничества и развития. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.oecd.org. – Название с экрана.
3. Dutton, J. EU Energy Policy and the Third Package / J. Dutton. – EPG Working Paper: 1505. University of Exeter Energy Policy Group UKERC. – 26 p.
4. Langsdorf, S. Energy Roadmap 2050 – a History of EU Energy Policy. [Electronic resource]. – Mode of access: http://gef.eu/uploads/media/History_of_EU_energy_policy.pdf. – The title from the screen.

О. І. Донченко

к. ю. н., доцент, доцент кафедри загальноправових дисциплін та міжнародного права Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

ЩОДО ПИТАННЯ ФАКТОРІВ ПРЯМОЇ (РЕФЕРЕНДНОЇ) ПРАВОТВОРЧОСТІ

На сьогоднішній день в Україні правотворчість, як процес творення норм права, є досить важливим і складним явищем, що потребує певного переосмислення та вироблення ефективних, науково обґрунтованих шляхів свого вдосконалення. Особливої уваги потребує референдум, який виступає, з одного боку – безпосередньою формою реалізації народного суверенітету і формою безпосередньої демократії, а з іншого – пріоритетним різновидом прямої правотворчості.

Метою дослідження є виявлення впливу правового менталітету українського суспільства на пряму (референдну) правотворчість.

Різні аспекти правового менталітету досліджували В. Павловська-Кравчук, В. В. Завальнюк, О. В. Волошенко, С. О. Гладкий, С. С. Павлов, С. Б. Жданенко, І. М. Коваль, М. В. Наконечний, І. О. Поліщук. Дослідженню проблем референдної правотворчості присвячені праці В. Ф. Погорілко, В. Л. Федоренко, Т. О. Рябченко, Л. В. Пономаренко, А. О. Янчук.

Якщо ми виходимо з того, що референдна правотворчість – це передбачена законом діяльність народу, яка відбувається в межах відповідних процедур і пов'язана з встановленням, зміною та скасуванням норм права шляхом безпосереднього голосування, результатом якої є видання правового акта належної юридичної сили, то із всією впевненістю можемо констатувати, що її потенціал після 1991 р., на жаль, не використовувався і залишається в Україні нереалізованим у повній мірі.

В науковій літературі висловлюються думки, що в Україні основна проблема референдної правотворчості пов'язана з механізмами імплементації результатів всеукраїнського референдуму

у площину українського законодавства, адже відомо, що нормативний акт – це безпосередній юридичний результат правотворчої діяльності, а правові акти референдумів – це нормативно оформлена воля народу щодо питання, яке виноситься на референдум. Після оприлюднення результатів референдуму та публікації в офіційних виданнях, воля народу трансформується в юридичний акт, який за своєю формою багатьма теоретиками права визнається різновидом нормативно-правових актів.

Деякими науковцями звернуто увагу, що серед всієї сукупності об'єктивних і суб'єктивних причин, що гальмують розвиток референдного процесу в Україні, можна виділити відсутність цілісної національної концепції референдного процесу, дискредитацію інституту референдуму в суспільстві у зв'язку з ігноруванням владою рішень всеукраїнського референдуму 16 квітня 2000 р., недосконалість чинного законодавства про референдуми, політичну заангажованість інституту референдуму [3], а також недосконалість процесуальної частини законодавства про референдуми [5, с. 236].

Інші автори акцентують увагу на таких перешкодах референдної правотворчості, як проблема фінансування референдумів і формулювання питання, яке виноситься на референдум, адже історія сповнена прикладів, коли за рахунок «правильної» постановки питання організатори референдуму домагалися поставлених цілей, нерідко навмисне заплутуючи населення.

Вказують і на проблеми рівня правосвідомості населення та подолання правового нігілізму, адже «в громадян зазвичай не вистачає політичних знань і розуміння, необхідних для того, щоб зробити виважене судження щодо питань, які постали перед ними» [4, с. 482].

Серед причин нереалізованості правотворчого потенціалу всеукраїнського референдуму в Україні не останніми є «відсутність демократичних традицій щодо проведення референдумів, складність політичних і конституційних процесів, недостатність теоретико-методологічного обґрунтування тощо» [2, с. 226].

Отже, розвиток референдуму як форми правотворчості пов'язаний з комплексом невирішених теоретичних і практичних про-

блем та слід зазначити, що нові перспективи розвитку референдної правотворчості відкрито новим Закон України «Про всеукраїнський референдум» від 06.11.2012 р. та Рішенням Конституційного Суду України у справі про здійснення влади народом від 5.10.2005 р., проте не всі проблемні питання, що проявилися 16 квітня 2000 р. вирішено.

Погоджуючись зі всіма авторами щодо факторів референдної правотворчої діяльності, вважаємо необхідним звернути увагу на правовий менталітет, як «своєрідну призму, через яку суспільство сприймає правові реалії, оцінює їх та приймає участь у подальшому державно-правовому розвитку суспільства [1, с.13]. Правовий менталітет суспільства формується народом та включає в себе і характеризує його правову свідомість, правову культуру та правову ідеологію.

Зрозуміло, що існує безліч визначень, підходів і дефініцій правового менталітету, що, безумовно, має значення при розгляді його як фактору референдної правотворчості. Проте можемо сказати, що цей вплив обумовлено природою і сутністю правового менталітету, які розкриваються через його характерні риси та ознаки, зокрема такі, як тривалість, стабільність, стійкість.

Відображення деяких характеристик правового менталітету у правотворчості, а також прояв його складових – не є миттєвим або таким, що відбувається одноразово в конкретних обставинах чи при конкретних умовах. Під впливом історичних, ідеологічних, релігійних та інших факторів, він формує модель поведінки конкретної спільноти, діючи постійно, безперервно, непомітно.

Якщо правосвідомість, як складна система відображення правових реалій в поглядах, почуттях, теоріях, – у процесі правотворчості виступає ідейним джерелом права, визначає перспективи його розвитку і безпосередньо впливає на процес та результати творення норм права, то правовий менталітет виступає первинним чинником або первинним рівнем правосвідомості.

Іншими словами, правосвідомість визначає динаміку, адже погляди, почуття, теорії можуть змінюватися, а правовий менталітет визначає статику, оскільки характеризується тривалістю, стабіль-

ністю, стійкістю. Та це зовсім не означає, що правовий менталітет не змінюється, навпаки, під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, він має здатність міняти свої характеристики.

Правовий менталітет українського суспільства характеризується низким рівнем ліберальних цінностей, а це породжує безпорадність, звичку покладатися на опіку держави і водночас не довіряти їй. Так, право ототожнюється з законом, як волею влади, свобода ототожнюється з вседозволеністю, а права розглядаються як такі, що також даровані людині державою.

Проголошення українською владою курсу до Євроінтеграції потребують кардинальних змін в правовому менталітеті, адже європейська політико-правова традиція протиставляє поняття право і закон, права людини сприймаються як такі, що належать їй від народження, а свобода ототожнюється з відповідальністю.

Отже, особливістю українського правового менталітету, як етнокультурного феномена, є слабкість мотивації ліберальних цінностей у власному житті людини та її діяльності [1, с.18], і тому, для розвитку референдуму як форми правотворчості необхідний баланс між інтересом кожного індивідуума і інтересами колективу, що призведе до підвищення правосвідомості і правової культури українського суспільства, що у свою чергу поступово впливатиме на трансформацію глибинних ментальних установок суспільства.

Для того, щоб інститут референдуму як форма правотворчості розвивався і вдосконалювався надалі необхідно звернути увагу на всі зазначені проблемні питання, міняти тип мислення кожного, і, можливо тоді, може бути започатковано якісно новий період подальшого розвитку референдумів, адже «мова йде не просто про прояв безпосередньої демократії, а про прийняття нормативних правових актів, які розраховані на широке коло осіб та постійну і багаторазову дію» [2, с. 227].

Література:

1. Донченко О. І. Колективізм і індивідуалізм як фактори формування правового менталітету / О. І. Донченко // Правова держава. – 2017. – № 28. – С.13-20.

2. Донченко О. І. Особливості і проблеми розвитку правотворчості в сучасних умовах: монографія / за ред. д. філос.н, к.ю.н., професора, Заслуженого діяча науки і техніки України В. П. Плавича. – Одеса: Феникс, 2018. – 348 с.
3. Погорілко В. Ф., Федоренко В. Л. Референдне право України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/15970122/pravo/naris_istoriyi_referendumiv#72. – Назва з екрана.
4. Пономаренко Л.В. Пряма правотворчість народу в системі демократичних інновацій / Л. В. Пономаренко // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 22 : Політичні науки та методика викладання соціально-політичних дисциплін. – 2014. – Спец. вип. – С. 479–487.
5. Рябченко Т. О. Поняття та стадії референдного правотворчого процесу в Україні / Т. О. Рябченко // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 18 : Економіка і право. – 2013. – Вип. 22. – С. 235–243.

А. С. Зикін

к. філос. н., доцент, доцент кафедри загальноправових дисциплін та міжнародного права Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

ГУМАНІЗМ І ЗАКОННІСТЬ ЯК ПОЧАТКОВІ ПРИНЦИПИ КРИМІНАЛЬНОГО ПРАВОСУДДЯ У НАВЧАННІ ЧЕЗАРЕ БЕККАРІА

У 2014 р. виповнилося 250 років з моменту появи книги «Про злочини і покарання» італійського юриста Чезаре Беккарія (1738-1794), проте його класична праця не втратила своєї актуальності і донині. У цій книзі Беккарія запропонував розгорнуту програму реформ в галузі кримінального правосуддя.

В основу корінних перетворень кримінального правосуддя покладені два найважливіші принципи – гуманність і законність. Гуманізм Беккарія полягає у вимозі обмежити коло діянь, які декларуються злочинами, домогтися загального пом'якшення покарань, відмовитися (за рідкісним винятком) від застосування смертної кари, заборонити катування над обвинуваченими та засудженими, впорядкувати систему кримінального правосуддя таким чином, щоб можна було уникнути засудження невинного [2, с. 57].

Гуманізм Беккарія, в свою чергу, тісно пов'язаний з вимогами, щоб уся діяльність органів правосуддя ґрунтувалася виключно на

законах. Він підкреслював, що тільки закони можуть встановлювати покарання за злочини. І тому суддя ні в якому разі й ні за яких міркувань суспільного блага не може підвищити покарання, встановленого законом за злочин. Беккарія зазначає, у зв'язку з тим, що покарання більш суворе, ніж запропоноване законом, може бути і справедливе, але це вже інше покарання, «що виходить за межі закону» [1, с. 204].

Реалізацію принципів гуманності та законності Беккарія тісно пов'язує з проблемою розмежування повноважень законодавчої й судової влади. В основу підходу до її вирішення покладено теорію поділу влади Монтеस्क'є. Розвиваючи цю теорію щодо кримінального права, Беккарія аргументував положення, згідно з яким влада видавати закони може належати тільки законодавцю, а вирішувати питання про те, чи мало місце порушення закону, може тільки суддя, який представляє судову владу [1, с. 204]. На думку Беккарія, співвідношення між владою законодавця і судді має полягати в тому, що законодавець видає і тлумачить Укладення, яке «містить закони, що підлягають буквальному застосуванню», а суддя обмежений лише правом «дослідити: чи вчинила та чи інша людина діяння, що суперечать законам, або не вчинила» [1, с.208].

Винятково важливі думки висловив Беккарія з приводу поняття самого злочину. По-перше, кримінальному переслідуванню повинні піддаватися тільки дії, а не слова. По-друге, не наміри осіб, не чесноти потерпілого, не тяжкість гріха являються єдиним та істинним мірилом злочинів – такою є шкода, яку вони приносять суспільству. Іншими словами, Беккарія наполягав на тому, щоб обмежити сферу кримінальної відповідальності діями, а не намірами або словами людей, і постановити тяжкість відповідальності від єдиного критерію – об'єктивної шкоди, заподіяної злочином [2, с. 60-61].

Не менш цікавими видаються думки Беккарія про мету покарання. Він був рішучим противником ідеї залякування, як самостійної мети покарання, що досягається шляхом жорстокої розправи над винним. За Беккарія, «мета покарання полягає не в катуванні та муках людини ... а в тому, щоб завадити винному знову завдати шкоду суспільству й утримати інших від вчинення того ж» [1, с. 243].

При цьому Беккарія був противником надмірно жорстоких покарань, зазначаючи, що «чим більш жорстокими стають покарання, тим більш озлоблюються душі людей, ... і завжди жива сила пристрастей призводить до того, що після закінчення сотні років жорстоких покарань колесування викликає не більш страху, ніж раніше викликала в'язниця» [1, с. 310]. Покарання, на думку Беккарія, має бути помірним, гуманним, а не жорстоким. На противагу надмірно жорстоким покаранням Беккарія сформулював висновок про те, що «враження справляє не так строгість покарання, як його неминучість» [1, с.373].

Центр тяжкості кримінальних репресій Беккарія пропонував перенести з видання все суворіших законів на посилення «пильності влади» і «невблаганності» судді, який застосовує існуючі закони [2, с. 62]. На його думку, «впевненість у неминучості хоча б і помірною покарання справить завжди більше враження, ніж страх перед іншим, більш жорстоким, але яке супроводжується надією на безкарність» [1, с. 309].

Беккарія був першим, хто дав теоретичний аналіз того, що смертна кара є неефективним і антигуманним покаранням, яке не повинно мати місце в системі покарань. Смертна кара, на думку Беккарія, не тільки не правомірна, з точки зору природного права, але й марна, оскільки загроза смертної кари не зупиняє злочинця. Не виправдана смертна кара ще й тому, що має незворотній характер в разі застосування смертної кари помилково. Застосування смертної кари не тільки марне, але й шкідливе, оскільки дає людям приклад жорстокості.

Крім цього, смертна кара, як засіб залякування, на думку Беккарія, поступається довічному ув'язненню: «Найбільш міцною уздою, яка стримує від злочинів, є не жахливе видовище страти злочинця, а тривалий і тяжкий приклад, коли людина, позбавлена волі та перетворена на робочу тварину, своєю працею відшкодовує збитки, завдані ним суспільству» [1, с. 318]. У зв'язку з цим, як стверджує Беккарія, найбільший вплив на душу людини робить не суворість, а тривалість покарання, тому що на почуття наші легше і стійкіше

впливають слабші, але повторювані враження, ніж сильніші, але швидкоминучі потрясіння [1, с. 318].

Особливо слід підкреслити, що проблеми вдосконалення кримінального права Беккарія тісно пов'язував з необхідністю реформування всієї системи правосуддя. У зв'язку з цим, він різко виступав проти судових тортур, називаючи їх «безчесним способом відкриття істини» [1, с. 265]. Якщо злочин доведено, то катування є марним, тому що свідомість злочинця зайва, а якщо ж злочин не доведено, то не можна катувати людину, яка до винесення обвинувального вироку повинна вважатися невинною. На відміну від середньовічної практики, при якій визнання обвинуваченого розглядалося як «цариця доказів», а тортури – як основний спосіб «збирання доказів», Беккарія наполягав виходити з презумпції невинуватості обвинуваченого, відповідно до якої «ніхто не може бути названий злочинцем, доки не винесено обвинувальний вирок», надаючи при цьому обвинуваченому право на захист [1, с. 260-261].

Для забезпечення справедливого вироку, Беккарія наполягав на наданні обвинуваченому права на відвід судді: «Якщо це буде йому безперешкодно надано протягом певного часу, то осуд здається начебто його власним вирокком над самим собою» [1, с. 253].

При цьому Беккарія надавав виключно важливе значення публічності судового провадження: «Суди повинні бути публічними, публічно повинні надаватися і докази злочину, щоб громадська думка, яка є, можливо, єдиним началом, що об'єднує суспільство, могла приборкати насильство і пристрасті, щоб народ міг сказати: ми не раби, ми маємо захист – свідомість, що вселяє мужність, рівноцінну данині суверену, що розуміє справжню свою користь» [1, с. 253-254].

Неабияке значення надавав Беккарія процедурі здійснення правосуддя, при якій, на його думку, повинні дотримуватися «формальності й урочистості», що переконують народ в тому, що суд вершиться не за свавіллям, а на підставі твердих правил. І разом з тим, «для уникнення фатальної небезпеки не слід надавати формальностям такий характер, щоб від цього постраждала істина» [1, с. 385].

Формулюючи висновок про те, яким має бути покарання, Беккарія стверджує, що воно повинно бути «неодмінно публічним, негайним, необхідним, найменшим з можливих при даних обставинах, відповідним злочину, встановленому законом» [1, с. 412].

Таким чином, ідеї гуманізму й верховенства закону у Чезаре Беккарія проймають всю програму корінних перетворень кримінального правосуддя. А сам твір, як справедливо підкреслює Ф.М. Решетников, за силою свого впливу на сучасників і наступні покоління не має собі рівних в історії кримінального права.

Література:

1. Беккарія Чезаре. О преступлениях и наказаниях / Чезаре Беккарія. Пер. и вступ. ст.: Исаев М. М. – М.: Юридическое издательство НКЮ СССР, 1939. – 464 с.
2. Решетников Ф. М. Беккарія (Из истории политической и правовой мысли)/ Ф. М. Решетников. – М.: Юрид. лит., 1987. – 128 с.

Ю. С. Легуша

*студентка Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

*Науковий керівник: старший науковий співробітник Інституту держави
і права ім. В.М. Корецького НАН України Т. І. Тарахонич*

ДЕРЖАВНИЙ УСТРІЙ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ

Форма державного устрою відображає територіальну структуру держави, співвідношення між державою в цілому та її складовими – територіальними одиницями. По формі устрою всі держави поділяються на прості (унітарні) та складні (федеративні та конфедеративні). Основним принципом організації влади в унітарних державах є централізація. Залежно від ступеню централізації влади унітарні держави поділяються на централізовані та децентралізовані.

Централізація в державному управлінні являє собою зосередження, концентрацію владних ресурсів в руках центральної влади. Децентралізація ж – це розподіл владних ресурсів між різними органами управління.

Реформа (лат. reform – перетворюю, франц. Réforme) державного устрою – сукупність заходів, за допомогою яких запроваджу-

ються перетворення, що не змінюють основ державного устрою, але спрямовані на його удосконалення [1, с. 303].

Реформа адміністративно-територіального устрою повинна супроводжуватися іншими реформами (політичною, соціальною, економічною), доповнювати їх.

Під час становлення і розвитку України як незалежної держави було проведено низку адміністративно територіальних реформ.

Реалізація запропонованих Президентом України змін до Конституції України спрямована на передачу повноважень від органів державної влади органам місцевого самоврядування, посилення взаємозв'язку як між членами певних територіальних громад, фінансове зміцнення громад, так і підвищення соціального захисту населення. Як результат – встановлення паритетних відносин з державою, розмежування повноважень між органами самоврядування та органами виконавчої влади, передача реальної влади в руки громадян України.

На сьогоднішній день своєрідність та послідовність реформ не є ознакою нашої держави. Зокрема, це стосується і адміністративно-територіальної реформи. Як відомо, будь яка перебудова структури адміністративно-територіального устрою в державі є лише шляхом до створення того вигляду, якого вимагають фундаментальні складові. Крім того, адміністративно-територіальне реформування не може проводитись без фундаментальних муніципальних, фіскальних, бюджетних реформ.

Існує думка, що в Україні адміністративно-територіальне реформування має передувати та зумовлювати ряд інших реформ [2, с. 155]. Проте, на нашу думку, територіальна реформа повинна бути завершальною. Вона здійснюється після ряду інших важливих адміністративних реформ, що несуть радикальні зміни та є їх логічним та влучним завершенням. При цьому, реформа адміністративно-територіального устрою повинна мати тісний зв'язок з іншими реформами, доповнювати їх.

В Україні протягом останніх 20 років постійно відбуваються дискусії щодо необхідності посилення влади народу, децентралі-

зації державної влади. Особливо це питання стало актуальним у зв'язку з анексією Автономної Республіки Крим та окупацією окремих районів Донецької та Луганської областей, та проведенням антитерористичних операцій в Україні.

Одним із кроків врегулювання цього конфлікту є, на переконання керівництва нашої країни, проведення реформи державного ладу шляхом децентралізації влади, як ми зазначили раніше.

Дослідження сутності адміністративно-територіального устрою можна впевнено стверджувати про необхідність територіальної організації влади. Адже для виконання соціальних задач, таких як захист громадян, організація соціально-економічних відносин тощо, держава веде певну діяльність (фінансову, воєнну, економічну тощо). Щоб задовольнити громадян, необхідно правильно розподілити владу, адже при певній межі населення та території, здійснювати її з одного центру неможливо. Децентралізація влади в унітарних державах впроваджується тільки в крайніх випадках, а саме тоді коли центральній владі не вдається контролювати адміністративні одиниці через занадто велику кількість неузгоджень. Зазвичай децентралізація адміністративно-територіальних одиниць призводить до розладу в державі, оскільки вона тягне за собою безконтрольність. Відомо, що коли влада централізована – всі повноваження узурпуються, а впровадження реформ та нових законів не можуть бути здійснені місцевими органами влади, без згоди центральних органів.

Державна політика України у сфері децентралізацію влади передбачає передачу від органів виконавчої влади органам місцевого самоврядування значної частини повноважень, ресурсів та відповідальності. В основу цієї політики закладено положення Європейської хартії місцевого самоврядування та найкращі світові стандарти суспільних відносин у цій сфері. У квітні 2014 р. Кабінет Міністрів України схвалив Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Після цього був затверджений План заходів щодо її реалізації, що стало початком реформ [3].

Для реалізації положень Концепції, необхідно внести зміни до Конституції України, а розробити зміни до чинного законодавства. На жаль, низка обставин не дозволили Верховній Раді України прийняти подані Президентом України зміни до Конституції щодо децентралізації влади. Крім того не прийнято проект Закону «Про засади адміністративно-територіального устрою України», який визначає засади адміністративно-територіального устрою України, систему адміністративно-територіальних одиниць, повноваження органів державної влади та органів місцевого самоврядування тощо.

На нашу думку, сьогодення потребує реформ, що поступово підготують державу до глобальних змін. Необхідно здійснити комплекс реформ, в т.ч. економічну, освітню тощо, які внесуть покращення та доповнюватимуть реформу адміністративно-територіального устрою. Зокрема, термінового реформування потребує й система освіти. Відомо, що європейська освіта є однією з найкращих освіт у світі. Десятки тисяч абітурієнтів з усієї планети щорічно приїждять до країн Європи, а також Америки, щоб здобувати освіту в кращих вузах світу. Натомість вузи України не входять в десятку кращих. Тому, молодь порівнює системи освіти нашої держави та держав Європи і в більшості робить вибір не на користь України.

Отже, наразі реформа адміністративно-територіального устрою в Україні триває, завершення якої має призвести до покращення соціально-економічних відносин в країні, що сприятиме демократизації державної влади та покращення добробуту громадян.

Література:

1. Горбатенко В. П. Реформа // Юридична енциклопедія: В 6 т. / за ред. Ю. С. Шемшученко. – К.: Укр. енцикл., 1998. – Т.5. – 732 с.
2. Бойко Ю.В. Визначення концептуальних засад проведення муніципальної реформи в Україні: порівняльно-правовий аналіз / Ю.В.Бойко // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: ПРАВО. – 2014. – Вип. 7. – С. 148–157.
3. Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 червня 2014 р. № 591-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-р. – Назва з екрана.

О. О. Нігрєєва

*к. ю. н., доцент, доцент кафедри загальноправових дисциплін
та міжнародного права Одеського національного університету
імені І.І. Мечникова*

ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ПРАВА ЯК МІЖСИСТЕМНА ПРАВОВА КАТЕГОРІЯ

Посилення інтеграційних та глобалізаційних процесів призводить до того, що численні юридичні категорії, які раніше були властиві виключно національному чи, навпаки, міжнародному праву, починають діяти за межами правової системи, у якій вони виникли. Це явище є закономірним, адже більшість науковців та юристів-практиків наразі визнають, що міжнародне та національне право є взаємопов'язаними та такими, що справляють взаємний вплив. У цьому контексті цікаво звернутися до категорії загальних принципів права з позиції науки міжнародного і національного права. Для України це є особливо актуальним: після набрання чинності змінами до ст. 124 Конституції України, відповідно до яких «Україна може визнати юрисдикцію Міжнародного кримінального суду на умовах, визначених Римським статутом Міжнародного кримінального суду», наша країна можливо буде змушена виконувати рішення суду та взаємодіяти із ним у різних площинах. Отже, для нас є важливим розуміти щонайменше юридичний механізм функціонування суду. У цій доповіді ми бажаємо зосередитися на розгляді загальних принципів права, адже саме вони зазначені у ст. 21 Римського статуту як застосоване право.

Посилання на загальні принципи міжнародного права, визнані цивілізованими націями, міститься у ст. 38 Статуту Міжнародного Суду ООН як на засоби, що суд може застосовувати для вирішення спорів. Однак багато науковців розглядають це положення як доказ того, що загальні принципи права визнаються джерелом міжнародного права. Звісно, що таке розуміння спричинило численні дискусії. Наразі категорія загальних принципів права є однією з найбільш контроверсійних у науці міжнародного права, адже немає єдності думок ні з приводу їхнього значення для врегулювання

міжнародних відносин, ні з приводу їхнього змісту. «Прихильники широкого розуміння вважають, що це поняття охоплює загальні принципи природного права і справедливості і що мова йде про особливе джерело міжнародного права. Прихильники іншої концепції вважають, що під загальними принципами слід розуміти основні принципи міжнародного права. ... Відповідно до третьої концепції, під загальними принципами розуміються принципи, загальні для національних правових систем» [1, с. 164].

Відповідно до більш детальної класифікації, яка скоріше розкриває усе різноманіття поглядів на походження та зміст принципів, ніж дає їх системне бачення, виокремлюють «загальні принципи, які трансформувались у право через закономірності розвитку суспільних відносин...; загальні принципи, які склалися у праві на основі принципів функціонування систем управління в суспільствах...; загальні принципи права, які склалися на основі розвитку правових систем (міжнародних і національних): а) загальні принципи матеріального права...; б) загальні принципи процесуального права...; в) доктринальні або концептуальні загальні принципи...; загальні принципи внутрішньодержавного права; загальні принципи міжнародного приватного права; загальні принципи міжнародного публічного права ...» [2, с. 125–126].

Наведені вище класифікації дають тільки спрощене бачення усього різноманіття теорій у доктрині міжнародного права, які пояснюють сутність та зміст цієї юридичної категорії. Не менш палкі дискусії тривають щодо того, чи слід розуміти загальні принципи права як джерело міжнародного права. Ситуація ускладнюється тим фактом, що незважаючи на зазначення принципів у Статуті Міжнародного Суду ООН, ця судова інституція жодного разу безпосередньо не посилалася на них у своїх рішеннях. Ситуація, однак, дуже змінилася із появою та зростанням кількості міжнародних кримінальних судів, які, за умов недостатньої урегульованості цих відносин нормами міжнародного права, почали усе частіше звертатися до національного права у пошуках застосованих норм. У цьому зв'язку особливого значення набула категорія загальних принципів. Отже,

як свідчить міжнародна судова практика останніх років та норми Римського статуту, міжнародні суди, вирішуючи справу, мають право звертатися до національного права у пошуках основоположних норм, які можуть розглядатися як загальні для всіх чи більшості правових систем світу.

Цікаво розглянути погляди на цю категорію у науці внутрішньодержавного права. Нажаль, вітчизняна правова наука приділяє їй недостатньо уваги. Розглядаючи категорію принципів права більшість вчених пише про основоположні, загальнолюдські чи загальні принципи [3; 4], однак рідко досліджує їх у контексті міжнародного права. Усі принципи поділяють на основоположні чи загальнолюдські, загальні, міжгалузеві, галузеві, а також на принципи підгалузей та інститутів права [5, с. 124; 6, с. 62]. Існують й більш детальні класифікації, наприклад: а) вихідні засади, що відображають основу окремих інститутів; б) міжінституційні керівні положення; в) принципи підгалузей права; г) галузеві принципи права; ґ) міжгалузеві нормативно-керівні начала; д) загальні для кожної національної правової системи; е) принципи, що відображають особливості тієї чи іншої правової сім'ї; є) принципи міжнародного права: ж) принципи окремих спільнот; з) загальновизнані принципи права» [7, с. 23].

Як бачимо, єдиний підхід щодо розуміння та систематизації принципів у загальній теорії права також відсутній. Разом з тим деякі дослідники виокремлюють категорію загальних чи загальновизнаних принципів права, причому пропонують відрізнити їх від загальноправових принципів, вважаючи, що «співвідношення загальноправових принципів та загальновизнаних принципів міжнародного права визначається єдністю загального і особливого» [8, с. 11]. Так, С. Д. Дмитрієв вважає, що вони відрізняються за генезисом (загальноправові принципи завжди є продуктом реалізації права, а загальновизнані принципи міжнародного права виникають в процесі державної і міждержавної правотворчості), характером універсальності (загальноправові принципи характеризують юридичну діяльність у всіх правопорядках, загальновизнані принципи міжнародного права реалізуються тільки в правових системах держав,

що підкоряються режиму міжнародного права («цивілізованих» держав), та сферою дії (сфера дії загальноправових принципів права не пов'язана з обмеженням суб'єктного складу учасників будь-яких правовідносин. Загальновизнані принципи міжнародного права реалізуються у відносинах за участю публічних суб'єктів) [8, с. 11].

Наведена вище точка зору викликає деякі зауваження, адже, на наш погляд, загальновизнані принципи права також виникають у процесі реалізації права. Слушною є думка про необхідність участі у їхньому формуванні саме держав як основних суб'єктів міжнародної правотворчості. Остання теза, однак, потребує додаткового осмислення з огляду на те, що невизначеність категорії загально-визнаних принципів права у міжнародних договорах призводить до того, що виокремлення та застосування певних принципів для врегулювання міжнародних відносин, зокрема, у галузі міжнародного кримінального права, здійснюється судами, які традиційно суб'єктами міжнародної правотворчості не вважалися. Що ж до обмеження «характеру універсальності» загально-визнаних принципів тільки «цивілізованими» країнами, то таке бачення є вочевидь застарілим, адже наразі усі держави світу (щонайменш формально) визнають примат міжнародного права. Термін же «цивілізований» був запозичений ще зі Статуту Постійної палати міжнародного правосуддя Ліги націй, заснованої у 1922 р., та наразі не відповідає принципу суверенної рівності держав.

Як здається, загально-визнані чи загальні принципи права можуть розглядатися як окремий різновид у системі принципів національного права. У цьому контексті важливим є, що принципи права, навіть якщо вони нормативно не закріплені, є одним із джерел правотворчої, правоінтерпретаційної та правозастосовної діяльності [9, с. 41], а однією з цілей застосування права є прийняття такого рішення, яке б узгоджувалося з принципами права [10, с. 124]. Отже, досконале вивчення цієї категорії як у науці міжнародного, так і національного права сприятиме більш уніфікованому та ефективному застосуванню загальних принципів права у всіх сферах правового буття.

Література:

1. Лукашук И. И. Международное право. Общая часть: учебник / И.И.Лукашук. – Изд. 3-е, перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – 415 с.
2. Буткевич В. Г., Мицик В. В., Задорожній О. В. Міжнародне право. Основи теорії: підручник. – К.: Либідь, 2002. – 608 с.
3. Уварова О.О. Роль принципів права у процесі правозастосування: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01 / О.О.Уварова. – Х., 2009. – 210 с.
4. Погребняк С. П. Основоположні принципи права: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.01 / С. П.Погребняк. – Х., 2009. – 433 с.
5. Теорія держави і права: підручник / за ред. О. В. Петришина. – Х.: Право, 2015. – 368 с.
6. Уварова О. О. Принципи права у правозастосуванні: загальнотеоретична характеристика: монографія / О. О. Уварова. – Харків: МАДРИД, 2012. – 196 с.
7. Фролов С. Е. Принципы права: вопросы теории и методологии : автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01 / С. Е. Фролов. – Нижний Новгород, 2001. – 26 с.
8. Дмитриев С. Д. Общеправовые принципы: теоретические проблемы конкретизации и реализации : автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01 / С. Д. Дмитриев. – Самара, 2012. – 27 с.
9. Косович В. М. Нормативне закріплення принципів права як чинник досконалості нормативно-правових актів України / В.М.Косович // Науково-інформаційний вісник. Право. – 2013. – № 7. – С. 40 –50.
10. Погребняк С. П. Роль основоположних принципів у застосуванні права / С. П.Погребняк // Проблеми філософії права. – 2008–2009. – Том VI-VII. – С. 124–134.

Н. М. Пархоменко

*д. ю. н., професор, вчений секретар Інституту держави і права
ім. В.М. Корецького НАН України*

ПРОБЛЕМИ ЮРИДИЧНОЇ НАУКИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ДЕРЖАВОТВОРЧИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Однією з передумов функціонування сучасної держави, трансформації державно-владних відносин є правове забезпечення та відповідний правовий порядок, що, в свою чергу, потребує науково-методологічного забезпечення.

Сьогодні Українська держава та її правова система переживають період комплексних реформ, зумовлених потребою виходу з глибокої соціально-економічної і політичної кризи. Загалом реформа державного ладу ще далека до завершення і потребує науково-методологічного забезпечення та супроводження.

Насамперед слід зазначити, що основою будь-яких трансформацій в галузі державотворення і право творення є правова реформа загалом і конституційна реформа зокрема. Саме на рівні Конституції України як Основного Закону суспільства й держави конститууються фундаментальні правові принципи та норми, що визначають порядок організації і функціонування всіх гілок (законодавчої, виконавчої й судової) та інститутів державної влади, а також порядок взаємодії суспільства, індивіда й держави. Тому наразі основоположним завданням Української держави є модернізація вітчизняної правової системи, призначення якої полягає у приведенні у відповідність міжнародним і європейським стандартам.

Адже відомо, від того, наскільки правове регулювання буде відповідати об'єктивним потребам соціально-економічного розвитку суспільства і держави, буде залежати його прогрес. В цьому аспекті важливим є забезпечення конституційного правопорядку. Наразі Україна перебуває на етапі удосконалення основних положень Конституції України, оскільки окремі її норми не відповідають об'єктивним потребам розвитку українського суспільства, залишаються декларативними з огляду на відсутність механізму їх реалізації. Наразі, як і у середині 90-х років, здається, що основною причиною суспільно-політичної кризи, економічних негараздів та соціального регресу є конституція та законодавство, які не відповідають потребам українського суспільства, європейським принципам та міжнародним стандартам. З іншого боку, очевидним та історично підтвердженим є той факт, що прийняття нової Конституції або внесення змін до чинної та удосконалення законодавства саме собою не означає реального правопорядку. Більше ніж чверть століття Україна залишається в стані перехідної держави.

На думку багатьох вчених, до останнього часу спроби проведення правових реформ в Україні були спрямовані переважно на консолідацію влади тими, хто знаходився біля керма держави. Демократизація суспільства, захист прав людини, інтереси країни не знаходились на першому плані і не ставилися за мету правового реформування. Головне полягало у завоюванні влади для контр-

олу над фінансовими потоками. Реформи готувалися кулуарно, без широкого обговорення в суспільстві. Правові реформи не були прив'язані до соціально-економічних перетворень, без чого вони не можуть відбуватися належним чином.

При цьому слід наголосити, що постійний розвиток суспільних відносин вимагає відповідних змін не лише Конституції України та законодавства, але і всіх елементів соціальної, в тому числі державної та правової систем. Крім того, актуальним залишається питання завершення реформ та наповнення реальним змістом конституційних положень, які визначають Україну як демократичну, соціальну, правову державу, де людина є найвищою соціальною цінністю, де поважають її права та законні інтереси.

Щодо системи законодавства України необхідно констатувати його постійне удосконалення. Зокрема, за 25 років прийнято низку нормативно-правових актів. Серед них: Конституційний договір; Конституція (5 раз вносились зміни). З іншого боку, слід зазначити, що опосередковано процес внесення змін до Конституції України відбувається постійно. Йдеться про діяльність Конституційного Суду України щодо тлумачення норм Конституції України. З моменту прийняття Конституції України Конституційний Суд України прийняв понад 70 актів (рішень) офіційного тлумачення Конституції.

Крім того, розроблено та прийнято 24 кодекси. Щодо предметного аналізу зазначених актів, необхідно звернути увагу на такі факти: сьогодні одночасно діють Кримінальний кодекс України, прийнятий у 1960 р. та Кримінальний кодекс України 2001 р. прийняття; Господарський процесуальний кодекс України 1991 р. та Господарський кодекс України 2003 р. Нині чинним залишається Житловий кодекс України, прийнятий у 1983 р. та Кодекс законів про працю 1971 р. прийняття. Аналіз змісту двох груп кодексів (прийнятих до 1991 р. та до 2001 р.р.) свідчить про нагальну потребу їх модернізації у зв'язку з інтенсивним розвитком суспільних відносин та об'єктивною потребою у забезпеченні реального правового регулювання відповідних сфер суспільних відносин.

Крім того, з моменту проголошення незалежності було прийнято 768 законів і кодексів (приблизно 31 закон на рік), як первинних законодавчих актів. Саме удосконалення чинної системи законодавства України є передумовою проведення реформ державного ладу та їх завершення. Як вже зазначалось, ефективність проведення реформ, в тому числі правової, залежить від їх наукового обґрунтування. У зв'язку з цим серед актуальних проблем юридичної науки на сучасному етапі слід виділити такі.

1. Насамперед це проблема праворозуміння. Методологія вітчизняного правознавства з часу проголошення Україною незалежності і до нинішнього часу зазнала значних змін, що призвели до розширення інструментарію наукового пізнання. Крім того, відбулась відмова від панування позитивізму та етатизму. Людина була визнана найвищою соціальною цінністю. Наразі поширеним є широкі або плюралізм праворозуміння. Продовжуються дискусії з визначення співвідношення права і закону, панування принципу верховенства права та його співвідношення з принципом верховенства закону (в результаті внесення змін до чинної Конституції України із її тексту вилучили цей принцип).

Невизначеною в повній мірі залишається роль судового прецеденту в правовій системі України, незважаючи на значний науковий доробок в цій сфері.

2. Важливим також є з'ясування проблем забезпечення прав і свобод людини і громадянина, оскільки саме цей розділ чинної Конституції України найбільше піддається критиці та залишається не реформованим. В цьому аспекті особливої актуальності потребує з'ясування механізмів гарантування прав і свобод.

3. Інтеграція України у європейський правовий простір також вимагає постійного наукового обґрунтування проблем адаптації та гармонізації законодавства України з правом ЄС. З кінця ХХ століття перед українською юридичною наукою постала проблема з'ясування сутності, принципів та змісту європейського права та його взаємодія і співвідношення з міжнародним та національним правом.

4. У зв'язку з внесенням змін до Конституції України в частині правосуддя, прийняття низки нормативно-правових актів у їх розвиток та неоднозначною практикою реалізації цих новацій, осмислення потребує перетворення чотирирівневої судової системи на трирівневу формування низки нових інституцій (в т.ч. НАБУ, Антикорупційної прокуратури, ліквідація ВГСУ, ВАСУ, ВСС, але збереження спеціалізації судочинства; створення окремих Вищого антикорупційного суду та Вищого суду з питань інтелектуальної власності; Утворення Вищої ради правосуддя замість ВРЮ тощо.

5. Окремо слід наголосити на необхідності досліджень в галузі конституційного судочинства, а саме діяльності Конституційного Суду України у зв'язку із суттєвим удосконаленням правового регулювання його діяльності та запровадження інституту конституційної скарги. (Із понад 600 скарг поданих до УКСУ на розгляді перебуває 10, відхилено 500). Потребує особливої уваги проблема невиконання судових рішень та доступу до правосуддя. Загальновідомим є факт лідируючих позицій України у ЄСПЛ, за кількістю звернень українців за захистом порушених прав.

6. Актуальними залишаються дослідження сутності, змісту, інститутів громадянського суспільства та їх взаємодії з державою. Проблеми розбудови громадянського суспільства вперше виникли з здобуттям Україною незалежності і вже понад 25 років перебувають в полі зору науковців і державних діячів.

Таким чином, наразі як і протягом всього періоду незалежності України, перед юридичною наукою постала низка викликів щодо науково-методологічного забезпечення державотворчих і правотворчих процесів, з одного боку. З іншого – необхідно визнати, сьогодні, як ніколи, держава демонструє залишкове ставлення до юридичної науки, як і до науки загалом. Реформи відбуваються в напрямку досягнення європейських стандартів в цій галузі, торкнулись організації і змісту юридичної науки і освіти. Практика свідчить про неоднозначність цих процесів та виникнення ризиків втрати наукових шкіл, знищення окремих наукових напрямів, відтік кращих наукових кадрів тощо. Попри це слід підкреслити, що за участі провід-

них українських науковців підготовлено і прийнято низку правових актів, (законів, постанов, розпоряджень, стратегій, програм, концепцій), підготовлено плеяду висококваліфікованих фахівців, захищено сотні дисертаційних робіт, що свідчить про її потенціал і в майбутньому не стояти осторонь державотворчих процесів в Україні.

В. П. Плавич

д. філос. н., к. ю. н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри загальноправових дисциплін та міжнародного права Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

ПРАВО І ЕКОНОМІКА В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТА ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ

Особливістю праворозуміння в епоху глобалізації є те, що на сучасному етапі вироблено низку сутнісних ознак (принципів права), формального і змістовного рівнів, які вважаються невід'ємними властивостями явища, що розглядаються і які визнані міжнародною спільнотою. Ці ознаки становлять певний ідеальний стандарт права, яким порівнюється право суверенних держав. Саме за рівнем відповідності цьому ідеальному стандарту оцінюється правовий розвиток країни. Сучасне право і всі соціальні явища та процеси, які визначають його розвиток і функціонування, перебувають під визначальним впливом глобалізації, яка являє собою тенденцію ерозії національних кордонів та поглиблення ступеню взаємодії і взаємозумовленості життя суспільства в процесі формування світового соціуму.

Глобалізацію слід тлумачити як об'єктивне явище сучасності, в основі якого лежать процеси формування принципів нових відносин між країнами і народами на основі взаємозв'язку та взаємозалежності між ними у всіх сферах життєдіяльності. У найбільш загальному значенні, глобалізація означає формування певного, загального, світового простору, пронизаного єдиними принципами економічного і гуманітарного співіснування націй. Право виступає найважливішим елементом глобалізації, її необхідним нормативним фундаментом. Також, сутнісні характеристики глобалізації, її

проблеми та перспективи зумовлюють особливості розвитку права, його значення. Глобалізація, що зумовила зміни парадигми економічного розвитку, зробила істотний вплив на процеси як світового, так і розвитку країн [1, с. 80]. Родовою ознакою усіх теоретичних підходів до пояснення глобалізації є ідея посилення взаємозв'язку та взаємозалежності людства на всіх рівнях (місцевому, регіональному, національному) і в усіх вимірах (економічному, політичному, культурному, правовому) [2, с. 7].

В умовах зростання й одночасного посилення нерівномірності розвитку різних країн, загострення старих і поява нових глобальних проблем – взаємозв'язок права і економіки набуває нових вимірів.

Право є одним з найбільш важливих і дієвих існуючих важелів регулювання суспільних відносин, останнє як соціальне явище, безперечно, зумовлене специфікою функціонування і розвитку самого соціуму. Варто зауважити, що право тісно пов'язане зі станом суспільного розвитку і в силу змін, які відбуваються в суспільстві, потребує відповідного реформування. Будучи відбитком соціально-економічної політики держави, яка спрямована у майбутнє, право здатне сприяти формуванню нових суспільних відносин, які ще перебувають у зародковому стані. Слід відзначити, що право є явищем, що динамічно розвивається під впливом інших соціальних, політичних, ідеологічних та інших чинників, та, відповідно до стану соціально-економічних та інших відносин, потребує суспільного розвитку [3, с. 22–23]. Взаємодія цих та інших чинників створює основу формування права. Право їх не лише уособлює, а й відображає. До таких чинників належить і економіка.

Економіка впливає на право безпосередньо або опосередковано через державу, правосвідомість, політику та інші чинники. Якщо вести мову про безпосередній вплив, то як приклад можна навести закріплене в правових нормах право держави на розпорядження майном казенних підприємств. Ці підприємства є об'єктом права державної власності, а тому уповноважені державою органи здійснюють управління ним та інші дії щодо нього. Отже, вони в праві визначати його (правову) долю.

Варто зазначити, що економіка впливає на право через виробничі відносини як один з невід'ємних елементів структури, який створює необхідну основу формування права. Важливий вплив на право справляють економічні закони. І залежно від того, якою мірою право їх враховує, можна твердити, чи право стимулюватиме, чи гальмуватиме розвиток економіки [4, с. 121].

Таким чином, економіка впливає на право, по-перше: 1) безпосередньо (виявляється у праві держави розпоряджатися засобами виробництва, які перебувають у її власності); 2) опосередковано – через державу, політику, правосвідомість та ін. (виявляється у визначенні державою розміру податків, мінімуму заробітної плати, строку відпустки, встановленні правил екологічної і технічної безпеки та ін.). Найтипівішим є опосередкований вплив економіки на право.

Водночас, право впливає на економіку та економічні процеси. В юридичній літературі акцентується увага на трьох основних напрямках впливу права на економіку: по-перше, право закріплює економічні відносини, що складаються у державі, гарантує їхню стабільність; по-друге, право стимулює формування нових економічних відносин; по-третє, право підтримує та охороняє економічні відносини.

Зазначені вище напрями впливу права на економічні відносини обумовлюють визначення місця і ролі права в забезпеченні ринкових перетворень в економічній сфері. Розкриваючи зміст першого напрямку, слід виходити з того, що необхідність отримання правового закріплення об'єктивно породжується економічними потребами суспільства. Право закріплює реально існуючі економічні відносини, забезпечуючи їхню стабільність. Відповідність права реально існуючим економічним відносинам дає змогу зробити висновок щодо його ефективності: право ефективно тоді, коли відповідає сутності та змісту процесів, що відбуваються в економіці. Коли ж право виходить за ці межі, воно є неефективним.

Водночас, реформування права і формування національної правової системи для забезпечення ринкових перетворень матиме позитивні наслідки за умови, що процеси будуть спиратися на еко-

номічні відносини, які склалися у суспільстві. Суспільні відносини, основу яких становлять відносини виробництва та споживання (тобто вони мають економічний характер), є головним джерелом права як соціального регулятора.

Отже, право існує в оточенні різних соціальних явищ, які впливають на нього, відповідно формуються під його впливом. Безпосередній зв'язок права і економіки реалізується також через функції права, які обумовлюють службове призначення права в суспільстві. Серед функцій права важливе місце посідає так звана компенсаційна функція через яку можна прослідкувати взаємодію економіки та права. Крім того, право виконує і власне економічну функцію. Так, норми права, регулюючи трудову діяльність громадян, активно впливають на виробництво і тим самим, виконують економічну функцію.

Економічна функція характерна, зокрема, трудовому праву. Ця функція трудового права проявляється в тому, що його норми впливають на економічні відносини, встановлюючи міру праці та міру споживання, проводячи диференціацію праці залежно від складності, стимулюючи економічними засобами найманих працівників.

Тому можна зробити висновок, що право впливає на економіку, по-перше, як чинник упорядкування економічних відносин та економічних процесів; по-друге, як інструмент здійснення економічної політики, як зі сторони держави, так і зі сторони господарюючих суб'єктів.

Таким чином, можна зробити наступні висновки: економіка впливає на право через виробничі відносини як один з невід'ємних елементів її структури, які створюють необхідну основу формування права; право впливає на економіку, зокрема, як чинник упорядкування економічних відносин та економічних процесів; як інструмент здійснення економічної політики, як з боку держави, так і з боку господарюючих суб'єктів; право закріплює економічні відносини, що складаються в державі, гарантує їх діяльність; право стимулює формування нових економічних відносин; право підтримує і охороняє економічні відносини.

В умовах глобалізації, цінність права набуває нових змістовних характеристик. Викликана ринковими силами, власне, глобалізація не забезпечує ні справедливості, ні соціального прогресу. Роль права зростає передусім у вказаному аспекті. Глобалізація може сприяти прогресивному розвитку людства, збереженню ним власних гуманітарних здобутків лише за умови, що вона надалі розвиватиметься на міцній правовій основі [5, с. 130–132].

Література:

1. Okeanova Z. Globalization – The Priors and Countries’ Development Problems // International Scientific Periodical Journal for Economists and Jurists «The Genesis of Genius» (Section #8 «Macroeconomics and Microeconomics»). – Geneva, Switzerland. – December, 2017. – P. 79–82.
2. Плавич В. П. Дослідження процесу взаємодії права з економікою в умовах глобалізації / В. П. Плавич // Правова держава. – 2016. – № 23. – С. 5–11.
3. Плавич В. П. Проблеми сучасного праворозуміння: теоретико-методологічний та філософсько-правовий аналіз: [монографія] / В.П.Плавич. – Одеса: Астропринт, 2011. – 232 с.
4. Плавич В. П. Проблеми взаємозв'язку, взаємодії та взаємозалежності права і економіки (теоретико-правовий аналіз) / В.П.Плавич // Міжнародний науково-практичний конгрес «Объединение экономистов и правоведов – ключ к новому этапу развития» (м. Берн, Швейцарія, 29 листопада 2013 р.) – Т. 2. – Берн, 2013. – С. 121-122.
5. Plavich V. Law and Economic Under Globalization (Main Tendencies of Development) / V.Plavich // International Scientific Periodical Journal for Economists and Jurists «The Genesis of Genius». – Geneva, Switzerland. – April, 2015. – P. 129-133.

Є. Д. Стрельцова

*к. ю. н., доцент, Заслужений працівник освіти України,
доцент кафедри загальноправових дисциплін та міжнародного права
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

МІЖНАРОДНО-ПРАВОВІ ОСНОВИ УНІФІКАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА: ЖОРСТКІ І М'ЯКІ ПІДСТАВИ

1. Міжнародно-правова уніфікація національного законодавства є одним з найважливіших засобів юридичного забезпечення процесів глобалізації. Саме з міжнародно-правовою уніфікацією національного законодавства пов'язаний найбільш помітний конфлікт

міжнародного і національного права, коли національні традиції правових шкіл та традиції суспільного розвитку мусять бути підпорядкованими певним загальним інтересам. Варто пам'ятати, що завжди існує межа, що визначає глибину уніфікації національного законодавства. Така межа залежить не від політичних уподобань або пріоритетів, а від міцності правових традицій, що закладені в основу національної правової системи, та її внутрішніх системоутворюючих зв'язків, а отже, від об'єктивних можливостей впливати міжнародно-правовими засобами на зміни законодавства. Таким чином, держава в своїх міжнародно-правових відносинах завжди повинна враховувати здатність власної правової системи до гнучкості, тобто до здатності сприймати зовнішні впливи, викликані політичними та економічними прагненнями до поглиблення міжнародних інтеграційних зв'язків.

2. Міжнародно-правовими основами уніфікації національного законодавства можуть бути лише міжнародно-правові норми, що створюють відповідні міжнародно-правові зобов'язання. На нашу думку, саме такою має бути основоположна методологічна засада впливу міжнародного права на внутрішньодержавне право. Звісно, можна говорити про існування політичних або економічних інтересів, що виступають рушійною силою для змін національного законодавства і врешті мають наслідком його певну уніфікацію з законодавством інших держав. Але в межах правового дослідження такі політико-економічні засоби впливу слід принципово відрізнити від юридичних засобів. Останні створюють міжнародно-правові зобов'язання, і саме тому покладають на державу зовсім інший рівень відповідальності.

3. Загалом можна говорити про існування двох міжнародно-правових підстав уніфікації законодавства. Назвемо їх жорсткими і м'якими підставами залежно від рівня юридичних зобов'язань, що виникають в тих чи інших обставинах.

4. Жорсткими підставами уніфікації національного законодавства можна вважати міжнародно-правові договірні зобов'язання, що

беруть на себе держави в межах певних політико-правових проєктів, для реалізації яких укладають багатосторонні міжнародні договори. Зазвичай в самому такому міжнародному договорі достатньо чітко виписані потрібні юридичні наслідки участі в них. Найбільш масштабним прикладом такого уніфікаційного міжнародного договору є, наприклад, Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Відповідно до цього договору передбачається масштабна уніфікація українського законодавства з законодавством ЄС. Про це прямо йдеться у ст. 474 Угоди: «Згідно із цілями цієї Угоди, встановленими у ст. 1, Україна здійснюватиме поступове наближення свого законодавства до права ЄС відповідно до Додатків I-XLIV до цієї Угоди на основі зобов'язань, визначених у Розділах IV, V та VI цієї Угоди, а також відповідно до положень цих Додатків. Це положення не завдає шкоди будь-яким конкретним принципам і зобов'язанням стосовно нормативно-правового наближення відповідно до Розділу IV («Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею») цієї угоди» [1, ст. 474].

Для здійснення міжнародно-правової уніфікації національного законодавства держав завжди потрібні належні міжнародно-правові підстави та відповідні правові інструменти. Різниця між міжнародним і внутрішньодержавним правом може бути досить помітною і вимагати значних зусиль і тривалого часового проміжку для реалізації поставленого завдання. Саме тому участь в будь-яких міжнародно-правових проєктах з уніфікації національного законодавства передбачає ретельну попередню правову оцінку.

На відміну від звичайної процедури оцінки наслідків участі держави в міжнародному договорі, правова експертиза наслідків участі в договорі з уніфікації законодавства повинна мати особливості і бути спрямована на з'ясування: а) ризиків укладення міжнародного договору для національної правової системи, б) можливості (здатності) реалізувати його вимоги в умовах існуючої правової системи та системи законодавства, с) часових меж, потрібних для

змін національного законодавства та практики. З врахуванням визначених особливостей така експертиза завжди повинна бути попередньою, тобто здійснюватися, по-перше, на стадії прийняття політичного рішення про участь в міжнародних переговорах з укладення договору, по-друге, на стадії участі в переговорах. Це, звісно, не виключає експертизи на етапі надання згоди на обов'язковість міжнародного договору. Приклад відмови України від ратифікації вже підписаного нею Римського статуту міжнародного кримінального суду на підставі його невідповідності Конституції України свідчить саме про недотримання вимог щодо попередньої правової оцінки цього важливого міжнародно-правового акта [2].

5. Okремо слід виділити так звану триваючу уніфікацію національного законодавства на основі укладеного міжнародного договору. Починаючи з сімдесятих років ХХ століття багато міжнародних договорів передбачають створення міжнародних механізмів контролю за їх дотриманням. В переважній більшості такі міжнародні органи лишаються дипломатичними і обмежуються заслуховуванням оціночних звітів. Але частина з них отримала більш широкі повноваження, маючи на меті розширене тлумачення відповідного міжнародного договору. В такому випадку передбачити на національному рівні перспективи міжнародно-правової уніфікації законодавства стає надзвичайно складною справою. Це означає, що держава в кожному такому випадку повинна надавати спеціальну оцінку доцільності входження в відповідні міжнародно-правові органи і ретельно контролювати участь в них.

Найбільш відомою наразі є модель «живого права», що є найбільш привабливою в практиці міжнародних органів в межах контролю за дотриманням багатосторонніх міжнародних договорів. Ця концепція була винайдена і ефективно реалізується Європейським судом з прав людини. Вона створює фактично необмежені можливості для розширеного тлумачення міжнародним органом певного багатостороннього міжнародного договору. Наразі така концепція використовується Комітетом ООН з прав людини, Комітетом экс-

пертів Ради Європи з оцінки заходів протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму, Групою держав Ради Європи проти корупції, Комітетом Ради Європи з питань боротьби з катуваннями тощо.

6. Набагато складнішими з точки зору їх обов'язковості є м'які міжнародно-правові підстави уніфікації національного законодавства. Зазвичай таку діяльність здійснюють міжнародні міждержавні організації або спеціально створені міжнародні органи в межах контролю за дотриманням багатосторонніх міжнародних договорів (як регіональних, так і універсальних). Отже, постає питання про юридичні наслідки участі держав в діяльності таких органів. В міжнародно-правових дослідженнях таке питання виникало неодноразово, але єдиної відповіді на нього так і не було надано. Складність відповіді на це питання лежить в площині з'ясування готовності держав брати на себе юридичні зобов'язання за наслідками голосувань в таких органах. Таким чином, м'які засоби уніфікації національного законодавства можуть мати юридичне значення для держав лише в разі згоди останніх діяти відповідним чином. Інакше кажучи, м'які засоби повинні певним чином трансформуватися на жорсткі, наприклад, шляхом звичаєво-правового визнання їх обов'язковості. В іншому випадку, дії держав відповідно до актів м'якого права будуть мати політичні, а не правові підстави.

7. Найчастіше питання відносно м'яких міжнародно-правових підстав уніфікації національного законодавства обертається навколо двох міжнародно-правових проблем: з одного боку, це питання юридичної сили резолюцій міжнародних організацій для їх держав-учасниць, а з іншого – це питання повноважень певних міжнародних організацій та їх органів.

Щодо юридичної сили резолюцій міжнародних організацій, найчастіше в сучасних дослідженнях з міжнародного права їх значення як джерел загального міжнародного права оцінюють критично. Таким чином, такі резолюції за загальним правилом не можна розглядати в якості міжнародно-правових підстав уніфікації націо-

нального законодавства. Хоча саме такими резолюціями створюється переконливе морально-політичне підґрунтя для пояснення необхідності уніфікації (наприклад, прийнята Генеральною Асамблеєю ООН Хартія економічних прав і обов'язків держав, 1974 р.; прийнята Стокгольмською конференцією ООН з проблем навколишнього середовища Всесвітня Хартія природи, 1982 р.; Віденська декларація і Програма дій, прийнята Всесвітньою конференцією з прав людини в 1993 р.; Хіогська рамкова програма дій на 2005–2015 роки, тощо).

Не менш складною є проблема привласнення певними міжнародними органами не властивого їм повноваження тлумачити міжнародні договори і вимагати від держав імплементацію таких тлумачень. В такому разі, по-перше, виникає питання про так звані домислювані повноваження міжнародних організацій. По-друге, постає питання про засоби політико-правового впливу з боку міжнародних організацій, що здійснюють моніторинг дотримання міжнародних договорів.

8. Таким чином, підставами міжнародно-правової уніфікації національного законодавства мають бути передусім зобов'язання в межах міжнародно-правових договорів. Міжнародні організаційно-правові механізми її забезпечення відрізняються різноманіттям. Використання інших міжнародних інструментів та процедур для цілей уніфікації законодавства вимагає їх постійної ретельної перевірки з точки зору наявності в них міжнародно-правового змісту.

Література:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, від 27.06.2014 р. [Електронний ресурс]: Угоду ратиф. із заявою Законом № 1678-VII від 16. 09. 2014 р. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011. – Назва з екрана.
2. Висновок Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням Президента України про надання висновку щодо відповідності Конституції України Римського Статуту Міжнародного кримінального суду (справа про Римський Статут) [Електронний ресурс]: Висновок Конституційного суду України від 11.07.2001 р. № 3-в/2001. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v003v710-01>. – Назва з екрана.

Д. А. Чернохатній

*аспірант кафедри загальноправових дисциплін та міжнародного права
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

ЩОДО НЕОБХІДНОСТІ ВРЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУТУ ЛОБІЮВАННЯ НА ЗАКОНОДАВЧОМУ РІВНІ

Лобіювання є невід'ємною складовою існування держави в демократичному суспільстві, оскільки це особлива система реалізації інтересів різноманітних груп громадськості шляхом впливу на органи державної влади всіх рівнів, а також органів місцевого самоврядування. Лобісти виконують важливу функцію посередників між громадськістю і органами державної влади (місцевого самоврядування), інформуючи останні про інтереси окремих груп громадян, стан справ у тих чи інших сферах життя. Позитивна лобістів вигідна суспільству і державі, оскільки вони істотно доповнюють систему стримувань і противаг, так як дозволяє зіставити групові інтереси, можливості і наслідки різноманітних дій та сприяє відображенню цих інтересів і можливостей у політичних рішеннях.

В українському суспільстві ніхто не ставить під сумнів існування лобіювання на всіх рівнях влади, але питання законодавчого регулювання цього явища, все ще не вирішено. Так, за 27 років незалежності України нормативного закріплення даних понять так і не відбулося. Існують декілька законопроектів, проте жоден із них навіть не був включений в порядок денний Верховної Ради України.

Варто визнати, що лобіювання як державно-правове явище є внутрішньо суперечливим. Виконуючи ряд важливих для суспільства позитивних функцій, лобіювання разом із тим має й негативні сторони. Це диктує необхідність його обмеження твердими правовими рамками, які дозволять не тільки врегулювати форми й методи лобістської діяльності, але й забезпечити контроль за її здійсненням з боку як держави, так і суспільства в цілому.

Зауважимо, що на даний момент, більшість науковців позитивно відносяться до можливості прийняття закону України про лобі-

ювання, який мав би врегулювати де-факто існуючі суспільні відносини [3, с. 66–67; 4, с. 22–23; 5, с. 77; 6, с. 41–42]. Водночас, слід погодитися з думкою Р. М. Мацкевича, що «абсолютний контроль над даним явищем встановити неможливо» [3, с. 66–67].

Проте вказаної думки про необхідність врегулювання лобіювання на законодавчому рівні розділяють не всі. Так, на думку деяких вчених і дослідників правове забезпечення лобістської діяльності недоцільно, оскільки це призведе до зростання рівня корупції, або навіть її повної легалізації під виглядом лобіювання [6, с. 213–214; 1, с. 28–32].

Не зважаючи на цю позицію, а також відсутність профільного закону про лобіювання в Україні вже на даний момент створені передумови формування правового інституту лобіювання. Так, наразі існує нормативно-правова база, яка побічно регулює даний інститут. До неї варто віднести Конституцію України, ряд законів та інших нормативних актів.

Варто погодитись з твердженням Ю. Ганжурова, що існуючі законодавчі норми не є системними, не передбачають захисту прозорості лобістських інтересів і комунікативних каналів доступу різних об'єднань за інтересами [2, с. 52].

Водночас, для ефективного регулювання лобіювання необхідним є саме на законодавчому рівні сформулювати суть концепції лобіювання, зокрема визначити його основоположні ознаки, функції та методи, які можливо віднести до лобіювання.

Завдання ускладнюється тим, що в даний час в Україні лобіювання існує в «неофіційній» сфері правового життя суспільства. Так як негативний сегмент правового життя не можливо викорінити повністю, як неминуче існуюче явище, то лобіювання варто включити в офіційну частину життя суспільства, забезпечивши його правове регулювання.

Слід також зазначити, що прийняття даного закону невігідно, перш за все, і владним структурам, які виступають об'єктами ло-

бітської діяльності, тому що легалізація лобіювання істотно зменшать їх вигоди та зменшить корупційні ризики.

З огляду на це, законодавство про регулювання лобіювання швидше за все взагалі не буде прийняте в найближчому майбутньому, або буде прийняте у край абстрактному вигляді і не зможе привнести істотних, реальних коректив в цій сфері. Слід також зазначити, що швидше за все, прийняття цього закону побоюються і представники великого бізнесу, які вважають, що його існування знизить їх можливості по лобіюванню своїх інтересів. Причому побоювання ці пов'язані не стільки з острахом гласності, скільки з припущеннями, що в рамках механізму цього закону успішно можна буде лобіювати тільки державні інтереси.

Література:

1. Артемьев А. Б. Лоббирование. Анализ деяния / А.Б.Артемьев // Правовое государство: теория и практика. – 2014. – № 4 (38). – С. 28–32.
2. Ганжуров Ю. Парламентское лоббирование в контексте политической коммуникации / Ю. Ганжуров // Политический менеджмент. – 2005. – № 4. – С.50–62.
3. Мацкевич Р. М. Проблеми правового регулювання лобізму / Р.М. Мацкевич // Вісник Одеського інституту внутрішніх справ. – 2001. – № 2. – С.65–69.
4. Сабанадзе Ю. Лобізм: зло чи необхідність / Ю. Сабанадзе // Трибуна : всеукраїнський громадсько-політичний і теоретичний журнал тов-ва «Знання» України і спілки журналістів України. – К., 2008. – № 1/2. – С. 22–23.
5. Самохвалов В. П. Теоретико-правові проблеми лобізму: навчальний посібник / В. П. Самохвалов. – К., 2011. – 95 с.
6. Тодика О.Ю. Лобізм і народовладдя: конституційно-правовий аспект / О.Ю.Тодика // Проблеми законності : республіканський міжвідомчий науковий збірник / Мін.освіти і науки Укр.; Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого. – Харків, 2007. – Вип. 86. – С. 41–49.
7. Толстых П. А. Лоббизм как коррупционная технология / П. А. Толстых // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – Тамбов: Грамота. – 2012. – № 6. – Ч. 2. – С. 205–214.

L. M. Deshko

*Doctor of Law, Associate Professor,
Head of the Department of International Public Law
Kyiv National University of Trade and Economics*

K. D. Bondariewa

*Applicant of educational degree «master»,
Kyiv National University of Trade and Economics*

CYBERSECURITY IN UKRAINE: NATIONAL STRATEGY AND INTERNATIONAL COOPERATION

The present times are characterized by a number of global problems that are impossible to solve by the efforts of one or even several states. This leads to an active enhanced cooperation of States within the framework of specialized international institutions [1; 2; 3]. The standard for measuring the success of international cooperation in these areas is not only the existence of effective organizational, legal and regulatory mechanisms for the cooperation of states, it is also the implementation of international law in national law [4; 5].

Increased digitalization of services and reliance to the internet have brought about the evolution of cyberspace, raising also significant security challenges to governments across the globe vis-a-vis offences against and by means of computer systems [6; 7; 8]. In Ukraine this has been demonstrated most significantly with the large-scale cyber attacks to Ukrainian power companies in December 2015 following attacks to major Ukrainian TV channels two months earlier on the day of local elections [9]. On June 27, 2017, a large-scale hacker attack was fired by the NotPetya worm, which hit almost 80 % of enterprises in Ukraine and also turned over to enterprises abroad. Hackers stole information from businesses and have access to their computer networks.

In the opinion of some international law experts, Michael Schmitt and Jeffrey Beaver, the indiscriminate nature of the virus spread and a deliberate selection of civilian objects to launch attacks indicate that the organizers of the attack broke the international law of military conflict, that is, such an act can be considered as a war crime. Moreover, the principle of neutrality was violated too, because the attack has hit third

countries [10]. These incidents correspond to the general trends that Ukraine has observed in recent years: the increased use of «Distributed Denial of Service» attacks (an attack on a computer system with the intention of making computer resources inaccessible to users for whom the computer system was intended); zero-day vulnerability, used to infiltrate and disable important infrastructures.

The threat landscape analysis also points to targeted attacks on diplomats, law enforcement agencies, defense actors, state enterprises, mass media, as well as politicians and public figures, as well as misinformation campaigns over the Internet to influence the «physical» world. The impact of these attacks can be significant as they can damage critical infrastructures and hinder the effective functioning of the national authorities [11]. Information and psychological warfare aims at discrediting state power and fosters the conditions for the destabilization of the social and political situation.

In response to these challenges, Ukraine adopted by Presidential decree its National Cybersecurity Strategy on 15 February 2016. The main focus of the Strategy is on three axes:

- Developing the national cybersecurity system;
- Enhancing capabilities across the security and defence sector;
- Ensuring the cybersecurity of critical information infrastructure and of Government information resources [9].

The National Cybersecurity System implemented by the Strategy ensures co-operation between all government agencies, local authorities, military units, law enforcement agencies, research and education institutions, civilian groups, enterprises and organizations, regardless of ownership, or those who are the owners of the critical information infrastructure. In 2015, the Department of Cyberpolicies of the National Police was created. A key step in implementing the Strategy was the creation of the National Cybersecurity Coordination Center in June 2016, which is the working body of the National Security and Defense Council. The Center has a supervising function and undertakes tasks related to analyzing the state of national cybersecurity and its preparedness for

combating cyber threats, as well as forecasting and detecting relevant potential and actual threats.

In 2017, the Government of Ukraine adopted a bill «On the Basic Principles of Cybersecurity Protection of Ukraine». It defines who and what should be protected from cyber attacks and who should do it. Under the protection are communication systems, resources in the areas of e-government and commerce and critical infrastructure objects. The verification of compliance with information security will be done through an independent audit that must be in accordance with EU and NATO standards.

Besides, as a State party to the Budapest Convention on Cybercrime, Ukraine strives for fully implementation of the Convention [12, p. 3; 13, p. 6]. The project provides increasing responsibility for cybercrime, and identifies important terminology and renewed responsibility of Internet service providers in accordance with the Convention.

In addition to working on national legislation, Ukraine is cooperating with many partners in cyber security area. Ukraine has been a partner in the joint European Union and Council of Europe projects «CyberCrime@EaP II» and «CyberCrime@EaP III».

Ukraine is a partner of the joint projects of the European Union and the Council of Europe «CyberCrime EAP II» and «CyberCrime EAP III». According to the recommendations of the Council of Europe, cooperation between the national authorities and Internet providers is established. Such cooperation will facilitate a structured dialogue with ISPs, which will help establish confidence-building tools for understanding and responding to everyone's needs.

In the cyber defense field, Ukraine is working with the NATO Cyber Defence Trust Fund to enhance the country's technical capabilities in counter cyber threats. On July 4, 2017, Ukraine signed an agreement «On the implementation of the NATO Trust Fund for Cybersecurity». In particular, the agreement provides Ukraine network development of situational centers for responding to a computer incident and an extensive network of automated event sensors integrated into the information networks of critical information structure objects.

Ukraine is not only participating in the international initiatives in the sphere of countering cyber threats but also contributing to the development of regional initiatives. With an initiative led by Ukraine, a working group on cybersecurity was established in the framework of the GUAM Organization for Democracy and Economic Development (i.e. Azerbaijan, Georgia, Moldova, and Ukraine). The group is now discussing the development of a Memorandum of Understanding for adoption by its governments, while it has already put in place a protected communication system which allows, inter alia, the secure exchange data online and conducting of video conferences.

The experience of Ukraine shows that in order to overcome persistent cyber threats and attacks, there is a need for in-depth cooperation at different levels – between national authorities, the private sector and international partners in order to create the necessary capabilities and respond effectively to such threats.

References:

1. Deshko L. Structural Elements of International Legal Mechanisms for Ensuring The Everyone's Right to Seek Rights Protection in International Judicial Institutions or in the Relevant Bodies of International Organizations // *Закон и жизнь*. – 2013. – №12/3. – С. 64-67.
2. Дешко Л. Критерії ефективності національного засобу юридичного захисту щодо невиконання чи затримок у виконанні рішень національних судів (за матеріалами практики Європейського суду з прав людини) / Л. Дешко // *Правничий часопис Донецького університету*. – 2012. – №1. – С. 84-91.
3. Gurzhii T. Public Administration of Personal Data Protection in Modern Ukraine / T. Gurzhii, A. Gurzhii, V. Seliukov // *Politické vedy*. – 2018. – Vol. 21. – № 2. – P. 138-158.
4. Deshko L. The Subjective Legal Right Structure to Apply to the International Judicial Institutions or to the Relevant Bodies of International Organizations / Ценности и интересы современного общества: Материалы Международной научно-практической конференции (14 ноября 2013 г., г. Москва) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mesi.ru/our/events/detail/124931/>. – Назва з екрана.
5. Дешко Л. М. Конституційне право на звернення до міжнародних судових установ та міжнародних організацій: монографія / Л.М. Дешко. – Ужгород, 2016. – 486 с.
6. Gurzhii A. Development of National Law in the context of integration into the European Legal Space: Monography / [A. Gurzhii, T. Gurzhii, L. Deshko and others]. – Warszawa: BMT Eridia Sp. z o.o. Wydawnictwo Erida, 2018. – P. 203–222.

7. Gurzhii A. V. Topical issues of personal data protection in Ukraine / A.V. Gurzhii // Запобігання новим викликам та загрозам інформаційній безпеці України: правові аспекти : матеріали наук.-практ. конф. / 06 жовт. 2016 р. / Упоряд.: В. М. Фурашев. – Київ : НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського», Вид-во «Політехніка», 2016. – С. 196–201.
8. Гуржій Т. О. Правові засади припинення правопорушень у сфері захисту персональних даних / Т. О. Гуржій, А. Л. Петрицький // European Integration of Economics, Education and Law : Proceedings of the International Scientific Conference (March 22-23, 2018). – Warsaw : Wydawnictwo Erida, 2018. – С. 295-298.
9. Tkachenko O. Cybersecurity in Ukraine: National Strategy and international cooperation / O. Tkachenko // The Global Cyber Expertise Magazine. – 2017. – May. – 3d issue.
10. Schmitt M., Biller J. The NotPetya Cyber Operation as a Case Study / M. Schmitt, J. Biller [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.ejiltalk.org/the-notpetya-cyber-operation-as-a-case-study-of-international-law>. – The title from the screen.
11. Pernik P. What Ukraine Needs to Defend Against Cyber, Information and Psychological Operations / P. Pernik // International Centre for Defense and Security – 2014. – September. [Electronic resource]. – Mode of access: <https://icds.ee/what-ukraine-needs-to-defend-against-cyber-information-and-psychological-operations/>. – The title from the screen.
12. Assessment Report on International Cooperation in Cybercrime in the EAP Region, September 2016 // Reports under CybeCrime EAP II. – 2016. – September. – P. 3.
13. Cybercrime Strategies, Procedural Powers and Specialised Institutions in the Eastern Partnership Region – state of play, June 2017 // Reports under CybeCrime EAP III. – 2017. – June. – P. 6.

D. Garbal

applicant of educational degree «doctor (PhD)»

Department of Negotiation and Mediations Faculty of Law, Canon Law and Administration John Paul II Catholic University of Lublin, Poland

«SILK ROAD» DE IURE: A PHENOMENON OF GUANXI IN A CONTRACT LAW AS A KEY POINT OF CHINESE LEGAL CULTURE

The phrase «Silk Road» previously used to mean a transport path between the Far East and Europe; today, this phrase is linked with the idea of China's economy with the official name of the «One Belt One Road Initiative». The aim of this idea is to develop already existing transport paths between China and Europe, which, as the Beijing government

supposes, stands for a mean to improve Chinese industry to become the very first industry all over the world. From a legal point of view, the implementation of the idea brings many interesting questions to be answered.

The following thesis can be pointed out: a specific immersion in culture is the most characteristic feature of the Chinese legal system; therefore, every single case with the participation of a Chinese partner, before being legally analyzed, should be preceded by a solid cultural research. Numerous case studies have shown that when it comes to legal and business contacts with a Chinese partner, a purely legal analysis is undoubtedly not enough.

This paper deals with a brief analysis of *guanxi* as a cultural phenomenon in the legal and business perspective. When examining the phenomenon of *guanxi*, it is worth to start from some philosophical background because the philosophical context seems to be extremely important in the case of Chinese culture [1, p.58]. It is not so much about differences in customs or traditions; what is important, is the difference way of thinking, in mentality, in the way of perceiving reality. This is often underestimated key point of difference between representatives of Western and Chinese culture [2, p.57]. Some reasons can be found in the old Chinese philosophy, which is, in fact, a set of rules and principles derived from Confucianism, Buddhism and Taoism; the Confucius' teaching stands for most of them [3, p. 47-59]. In the 6th century BC, traditional Chinese society was considering what kind of order is present in the universe; as a consequence, the adopted an ordered structure of society and ordered way of thinking, as it was claimed as the only way to achieve harmony, the most favorite Chinese word. It was considered that every thing and every man should occupy his own place. This hierarchy was a reason of a new way of building society – since these times, a network of relationships started to be created wherever possible. Therefore, Chinese people considered that behaving to satisfy the interest of society is much more important than fulfilling self-interest-based necessities. Serving the society could only be achieved by following the principle of a relationships' networks.

In the European legal culture, the word «law» usually stands for a set of rules issued or adopted by the state; moreover, it is guaranteed by the state. In China, it was another way around; the above-described ethical principles were the most important «law». All written legal rules (e.g. codes) were a kind of consequences of generally known and respected ethical and philosophical norms. Therefore, for a long time positive law was perceived as the ultimate way of enforcing estimated behavior for these people who could not see the importance of Confucian ethics.

While examining today's Chinese law, it is worth to consider a concept of its analysis from three perspectives – in theory (*law in theory*), dogmatically (*law in books*) and practically (*law in action*). The theoretical perspective (*law in theory*) put emphasis on its understanding – as the result of Chinese traditional legal thought. For example, Confucianism did not criticize written legal rules, but nevertheless it can be said that Confucianism gave them much lower position than well-known ethic norms and principles occupied. The present implication of such a historical state of affairs, in terms of legal contract, is that a Chinese partner usually pays more attention to oral arrangements, than to the literal meaning of the contractual provisions.

From a dogmatic point of view (*law in books*), today's PRC (People Republic of China) law is a system of continental law, based on the Roman law and German law systems, but what is used to be emphasized, «with the Chinese speciality» [4, p.2]. The highest legal act is the Constitution of the People's Republic of China (Zhonghua Renmin Gongheguo Xianfa), adopted in 1982 and amended several times. It regulates the most important issues in terms of the division of power, as well as provides a number of freedoms and civil liberties for citizens. While laws and acts of local law must comply with the Constitution dogmatically, Chinese law is a «copy» of European law, which is also based on the Roman law tradition.

The practical understanding (*law in action*) of Chinese law emphasizes the instability of its interpretation; this, as it can be seen from the analysis of specific cases, is being held freely; what is more, it is often

based on the still-respected principles of Confucian ethics; that is the point, where the guanxi phenomenon plays his role.

The word «guanxi» (关系) can be translated as «network of connections», «relations», «contacts». The «guanxi» should, therefore, be understood as a specific network of connections, relations, a kind of interpersonal structure, where every person occupies a proper place, a proper position. Guanxi is used as a term for the relationship between two people (never group entities or enterprises); in the case of describing the entire structure of personal connections, the more appropriate wording will be the «guanxi network». There are many definitions of guanxi [4, p.285; 5, p.488], but the most accurate one seems to be the definition formulated by Yadong Luo in the famous article «Guanxi and Business» [8]. Over there, the idea of guanxi is described as «creating links to secure and secure favors in interpersonal relations». Such a way of defining perfectly shows differences between guanxi and friendship.

Relations, recommendations, networks of connections probably exist in most countries, or more broadly – in most cultures, however in Chinese culture, guanxi is literally present everywhere, from relations with friends, to relations with government officials. Another difference between «having *connections*» in Poland or other countries and «having a *guanxi*» in China is that without *connections* some matters will be harder to resolve or they will last much longer; in China, without a proper *guanxi*, some matters cannot be resolved at all. This rule is particularly related to the interpretation of business contract terms, where the Chinese entity is the first partner and an entity from the West is the other partner.

There is an obligation in guanxi – one has to response to another side' favor; if one party makes something to the second one, then it is sure that the second one must do something for the first one; it does not have to take place immediately – the other party can ask for a favor from us, for example, a year from doing a favor for us – and what is the most important, we must be always ready to fulfill other party's requirements. Another characteristic aspect of the guanxi phenomenon is pragmatism; the relationship, especially the legal and business one, is established for practical reasons, neither for emotional nor the sentimental ones. Among

other things, this criterion, the criterion of usefulness, distinguishes *guanxi* from friendship. It is also worth to emphasize that *guanxi* can be transferred to another person; someone can enjoy our *guanxi* with our *guanxi*-linked businessman, if we recommend that person to the businessman in a positive light and encourage them to cooperate among each other.

Guanxi is a personal relationship between two people. This principle means that a company, which wants to establish relations with a second company, must use the private *guanxi* of his bosses or employees. Employees are often awarded for «transferring» their private contacts to their company, for «mediating» in making contacts. The Chinese contract partners expect long-term cooperation, so they are able to devote a lot of time to the negotiation process or to the stage of making friends with a potential contractor. Some *guanxi* last even for long decades and are transferred from generation to generation.

From the legal system point of view, the phenomenon of *guanxi* exists both in public and in private law. In the context of contract law, it is worth to consider what is the main motivation for signing a contract in the legal and business culture of the West civilization. It can be claimed, that the reason is to achieve a specific profit after the contract; partners in the West operate according to the scheme:

Company **A** wants to achieve a certain goal.

Goal: profit X (short-wave target).

How to get it: just to sign a contract according to estimated regulations **R** (specified price, time, qualities of goods).

Who does provide the best financial conditions for regulations R?
(market research) → company **B**.

So the company **A** wants to sign a contract with regulations **R** with the company **B**.

End of whole process.

If the company **A** will want to gain profit X again in the future, it will re-enter into a one-time relationship with the company **B**.

In Chinese legal culture, the search for a contract partner looks a bit differently. Chinese businessmen will act according to the following scheme:

Company **A** wants to achieve a certain goal.

Main goal: improving own position on the business market (long-term goal).

How to get it: establish a long-term relationship with a reliable partner.

Specific goal: finding a reliable partner who may be «helpful» one day in the future.

How to do it: make *guanxi*.

How to make a *guanxi*: find a candidate (the best way is to find him via friends' recommendation), conduct a long-lasting negotiation process, full of dinners, lunches and a lot of «meaningless» informal meetings.

Finally: business talks (multiple), making a *guanxi*.

The effect after establishing the *guanxi*: contracts A, B, C, D, E, profits X, Y, Z.

Therefore, a motivation of Chinese company to sign a contract will not only be a one-time profit that may result from a given contract; the Chinese partner thinks more strategic – they are focused on a long-term contract, searching for a long-term relationship (as long as it will bring profits to them). At the beginning, however, they are willing to devote a lot of time, money and all other effort to find a suitable partner to make *guanxi* with him; it will be much more important than the rules of a single contract.

The difference between the view of lawyers and entrepreneurs from the western cultural circle and Chinese partners is often a reason for failures when signing a contract. While Europeans and Americans used to base on written contracts, the Chinese used to focus on building a long-term relationship based on trust – then the word counts a lot more than regulations of written contract. Analysis of the *guanxi* issue provides several conclusions. The impact of ethical principles on legal

and business affairs seems to be the most characteristic feature of the Chinese legal culture – starting from the stage of creating the law or writing contracts, and ending with different ways interpretation. A surveys was carried out among the Chinese entrepreneurs; it clearly pointed out that not only having *guanxi* produced good results, but it is very often simply necessary to conduct any legal and business contacts with the citizens of the PRC [7, p.109]; therefore when it comes to legal and business relations, when one of the parties is a Chinese party, *guanxi* seems to be a *sine qua non* condition. A lot of cases let us know that without having properly-built *guanxi* with the right person, establishing and successive implementation of the legal relationship may be burdened with a high risk of failure [9, p.3]. The legal analysis, proceeded by solid cultural analysis, can give an opportunity to build reputation effectively, to establish *guanxi*, and consequently, to ensure smooth implementation of contractual arrangements, while dealing with Chinese partner.

References:

1. Kwock B., M.X. James M.X., Shu Chuen Tsui A. Doing Business in China: What is the Use of Having a Contract? The Rule of Law and Guanxi when Doing Business in China / B. Kwock, M.X. James, A. Shu Chuen Tsui // Journal of Business Studies Quarterly. – 2013. – Vol.4, №4. – P. 56-67.
2. Jarema D.A. Wpływ konfucjanizmu na system społeczny i polityczny w Chinach / D.A.Jarema // Acta Erasiana. – 2012. – Tom IV. – S. 39-57.
3. Kość A. Prawo a etyka konfucjańska w historii myśli prawnej Chin / A. Kość. – Lublin: Pracownia Poligraficzna przy Prywatnym Katolickim Liceum Ogólnokształcącym, 1998. – 247 s.
4. Yen D.A., Barnes B.R., Wang Ch.L., The Measurement of Guānxi: Introducing the GRX Scale / D.A. Yen, B.R. Barnes, Ch.L. Wang // Industrial Marketing Management. – 2011. – №40. – P. 97-108.
5. Han W., Xi Y. Is guanxi a model of China's business? / W. Han, Y. Xi // Asia Pacific Management Review. – 2001. – № 6(3). – P. 295-304.
6. Ying F. Questioning Guanxi: Definition, Classification and Implications / F. Ying // International Business Review. – 2002. – №5. – P. 543-561.
7. Ai J. Guanxi Networks in China: Its Importance and Future Trends / J. Ai // China & World Economy. 2006. – №5. – P.105-118.
8. Luo Y. Guānxi and Business. Asia-Pacific Business Series / Y. Luo. – Singapore: World Scientific Publishing Company, 2005. – 342 p.
9. Guan J. Guanxi: The Key to Achieving Success in China / J. Guan // Sino-platonic Papers. – 2011. – №217. – P. 1-11.

Розділ 10

ЗАКОНОДАВСТВО КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВОГО НАПРЯМКУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ СЬОГОДЕННЯ

В. Б. Дацюк

*к. ю. н., керівник юридичного департаменту Корпорації
«ТРАНСОФТГРУПА», доцент кафедри кримінального права і процесу
Ужгородського національного університету*

ПОГЛЯД КРИМІНОЛОГА НА ОКРЕМІ НОВЕЛИ ЗАКОНУ «ПРО ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ТА ТОВАРИСТВА З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ»

Товариства з обмеженою відповідальністю (далі – ТОВ) є найбільш поширеною організаційно-правовою формою для ведення бізнесу. Станом на початок 2017 р. в Україні з-поміж близько 1,2 млн усіх зареєстрованих юридичних осіб налічувалося 532 тис. ТОВ, тобто 44 %. Товариства з додатковою відповідальністю (далі – ТДВ) значно менш поширені (1392 на початок 2017 р. [1, с. 106]), що пояснюється можливістю накладення додаткової відповідальності на учасників за можливі борги товариства при ліквідації. Однак відповідно до законодавства окремі види господарської та фінансової діяльності можуть здійснюватися у формі ТДВ, а не ТОВ (довірчі товариства, страховики тощо). При цьому в усіх інших аспектах правова природа ТДВ тотожна правовій природі ТОВ. У зв'язку із цим не викликає сумнівів доцільність прийняття комплексного спеціального законодавчого акту – Закону України «Про товариства з обмеженою відповідальністю та товариства з додатковою відповідальністю» (далі – Закон про ТОВ та ТДВ, закон), який набув чинності 17 червня 2018 р. та покликаний врегулювати корпоративні відносини у цих двох видах господарських товариств із належним ступенем деталізації, забезпечуючи при цьому необхідну гнучкість регулювання.

Слід відзначити, що подібні якісні зміни у корпоративному законодавстві відбулися ще у 2008 р. у зв'язку із прийняттям Закону «Про акціонерні товариства», який досить докладно описав багато процедур, що до цього були недостатньо врегульовані. Однак і цей закон був критично оцінений багатьма вченими-корпоративістами та практиками через наявність низки прогалин та недоліків, у т.ч. криміногенного характеру [2; 3; 4; 5]. При цьому за 10 років з моменту прийняття цього закону до нього 27 разів вносилися зміни. Цілком можливо, що Закон про ТОВ та ТДВ так само може неодноразово зазнати змін, адже попри всі намагання його авторів створити досконалий законодавчий акт із урахуванням зарубіжного досвіду, недоліки закону так чи інакше зможуть об'єктивно проявитися на практиці. Водночас виявити окремі переваги та ризики закону можна із застосуванням методів кримінологічного аналізу та кримінологічного прогнозування.

Варто почати з *кардинальної зміни законодавчих вимог до змісту статуту товариства*. Відтепер у статуті ТОВ чи ТДВ слід передбачати лише три види обов'язкових відомостей: 1) повне та скорочене (за наявності) найменування товариства; 2) органи управління товариством, їх компетенція, порядок прийняття рішень; 3) порядок вступу до товариства та виходу з нього. На перший погляд може скластися враження, що Статут товариства перетворюється на звичайну формальність чи декларацію. Однак ключова фраза закладена у ч.6 ст.11 закону – статут може містити інші відомості, що не суперечать закону. Сам же Закон про ТОВ та ТДВ містить низку вимог щодо особливостей діяльності товариств, які раніше регулювалися Статутом. Водночас і тепер не заборонено передбачати такі особливості у Статуті, але так, щоб вони не суперечили закону, не погіршували порівняно із законом окремі процедурні правила та становище учасників товариства. Крім того порядок реалізації окремих прав учасників товариства (на інформацію про діяльність товариства, на продаж своєї частки тощо) можна передбачати у корпоративному договорі, зміст якого не підлягає розкриттю та є конфіденційним, що досить важливо у контексті запобігання витоку інсайдер-

ської інформації (ст.232¹ КК), комерційної таємниці (ст. 231 КК) та пов'язаним із цим спробам корпоративного шантажу (грінмейлу), рейдерських атак тощо [6]. Тобто Закон про ТОВ і ТДВ встановлює певні рамки для забезпечення належних гарантій дотримання прав учасників товариств, що в цілому має сприяти покращенню інвестиційного клімату в державі. Водночас для цього необхідно узгодити положення Закону про ТОВ і ТДВ із ч. 4 ст. 57, ч. 3 ст. 80, ч. 2, 4 ст. 82 Господарського кодексу та ч.1 ст. 88, ст. 90 Цивільного кодексу, про що традиційно забули українські законотворці під час підготовки прикінцевих положень закону.

Повністю *поза статутним врегулюванням залишилися предмет та цілі діяльності товариства*. Пояснення просте: відповідно до ч.1 ст.19, ст.43, 44 Господарського кодексу суб'єкт господарювання має право здійснювати будь-які види підприємницької діяльності, окрім тих, що заборонені законом. Відтак відпадає необхідність прописувати у статутах детальний список всього, чим, можливо, коли-небудь (або й ніколи не) доведеться займатися. З іншого боку виникає ризик того, що контролюючі (зокрема фіскальні) органи будуть прив'язувати дозволену діяльність товариств до зареєстрованих ними КВЕДів і застосовувати санкції у разі невідповідності такої діяльності КВЕДам. У такому разі слід користуватися судовою практикою [7, с. 138] та листом ДФС від 22.12.2015 р. №11982/Х/99-95-42-03-14, за якими: 1) КВЕД – це лише статистичний інструмент для впорядкування економічної інформації, але який не створює прав чи обов'язків для підприємств і організацій, не спричинює жодних правових наслідків; 2) реєстрація суб'єкта господарювання за певним видом діяльності надає йому право здійснювати таку діяльність на постійній основі, проте не виключає право бути учасником інших цивільно-правових угод та здійснювати іншу, не заборонену законом діяльність. Однак ці аргументи малодієві у випадку із товариствами-платниками єдиного податку, адже згідно з п. 298.2.3 ПКУ вони зобов'язані перейти на загальну систему оподаткування у разі здійснення видів діяльності, не зазначених у реєстрі платників єдиного податку. У разі порушення цієї вимоги можна очікувати на

податкову перевірку, донарахування податків і зборів, а там недалеко і до кримінального провадження за ст. 212 КК.

Також у *статуті товариства тепер не потрібно вказувати відомості про склад учасників (засновників)*. Відомості про учасників товариства та їх частки зазначаються в ЄДР. Зміна складу учасників товариства можлива лише після внесення відповідних змін до ЄДР у встановленому законодавством порядку. З одного боку це суттєве спрощення формальних процедур для зміни складу учасників, зменшення пов'язаних із цим зайвих витрат (оформлення нової редакції статуту вимагає нотаріального засвідчення підписів учасників, які голосували за таке рішення). Однак, з іншого боку, тепер і рейдерам доведеться підробляти менше документів...

Революційним нововведенням закону є *відсутність вимог щодо кворуму загальних зборів товариства*. Раніше саме відсутність кворуму було однією з найпоширеніших та безумовних підстав для визнання недійсності рішень загальних зборів у судовому порядку. Проте сам по собі кворум навряд чи можна було вважати запорукою легітимності рішень, які могли прийматися учасниками ТОВ з часткою 25 % +1 голос (більшість від мінімального кворуму у 50 %; нерідко використовувалася для легалізації рейдерських схем, а також для прийняття не вигідних для міноритаріїв рішень). Тепер же закон визначає питання, за якими рішення зборами учасників товариства приймаються: 1) одностайно всіма учасниками товариства; 2) $\frac{3}{4}$ голосів усіх учасників товариства, які мають право голосу з відповідних питань; 3) більшістю голосів усіх учасників товариства, які мають право голосу з відповідних питань; 4) інша кількість голосів учасників товариства, згідно зі статутом товариства (але не менше, ніж більшість голосів), необхідна для прийняття рішень з порядку денного загальних зборів учасників, крім рішень, які, відповідно до закону, приймаються одностайно). Тобто, якщо раніше рішення зборів приймалися більшістю від більшості, то тепер прийматимуться реальною більшістю учасників товариства (імперативний мінімум, який є основою роботи товариства). Такий законодавчий підхід надає вагомості кожному голосу учасника і робить його повноцінним

партнером у бізнесі [8]. Однак є й інша сторона медалі – можливість умисного блокування важливих для діяльності товариства рішень у зв'язку з відсутністю однастайності (реорганізація, відчуження частки, виплата дивідендів у негрошовій формі тощо).

Важливим положенням Закону про ТОВ та ТДВ також є *пряма заборона для посадових осіб товариства розголошувати інформацію, що стала їм відома у зв'язку з виконанням ними посадових обов'язків та становить комерційну таємницю товариства чи є конфіденційною*, крім випадків, коли розкриття такої інформації вимагається законом. Крім того, що за законом порушення таких обов'язків є підставою для розірвання товариством договору (контракту) з посадовою особою без виплати компенсації, це ще є підставою для притягнення до кримінальної відповідальності за ст. 232 КК. Передбачається, що таким чином Закон про ТОВ та ТДВ може «розморозити» цю статтю КК, за якою в судовому реєстрі наразі не вдається знайти жодного вироку.

Наведені роздуми щодо окремих положень Закону про ТОВ і ТДВ визначають основні напрямки для подальших кримінологічних досліджень цих та інших нововведень у контексті їх впливу на мінімізацію чи навпаки відтворення криміногенних ризиків, пов'язаних із діяльністю товариств з обмеженою та додатковою відповідальністю.

Література:

1. Україна у цифрах. 2016 рік. Статистичний збірник / Державний комітет статистики України; за заг. ред. І. Е. Вернера. – К., 2017. – 240 с.
2. Нечаєв Ю., Заремба Ю. Проблеми регулювання акціонерних товариств та способи їх вирішення / Ю.Нечаєв, Ю.Заремба // Юрид. газета. – 2012. – № 37. – С. 10–11.
3. Селютин А. Концептуальный анализ изменений Закона Украины «Об акционерных обществах» и возможность внедрения зарубежного опыта / А.Селютин // Юридична газета. – 2012. – № 37. – С. 7–9.
4. Пилипенко О. Деякі аспекти визначення ціни акцій у разі їх викупу за ініціативою товариства / О. Пилипенко // Юрид. газета. – 2012. – № 29–30. – С. 25.
5. Дацюк В. Б. Криміногенні процеси у сфері корпоративних відносин: кримінологічна характеристика, детермінація та запобігання [Текст] : дис. канд. юрид. наук : 12.00.08 / Держ. НДІ М-ва внутр. справ України / В.Б.Дацюк. – Київ, 2015. – 254 с.

6. Дацюк В. Б. Як підготувати Статут ТОВ та ТДВ і корпоративний договір за Законом №2275 / В.Б.Дацюк [Електронний ресурс] // Юридична Газета. – 08 червня 2018. – Режим доступу: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/yak-pidgotuvati-statut-tov-ta-tdv-i-korporativniy-dogovir-zakonem-2275.html>. – Назва з екрана.
7. Нездійсність правочинів : комент. суд. практики / [І. В. Спасибо-Фатеєва, В. І. Крат, Н. Ю. Філатова та ін.]; за заг. ред. І. В. Спасибо-Фатеєвої. – Х.: Право, 2018. – 264 с.
8. П'ятковська І. «Жити по-новому», або ТзОВ без кворуму загальних зборів / І.П'ятковська [Електронний ресурс]// Протокол: юрид. інтернет-ресурс. – 16 червня 2018. – Режим доступу: http://protokol.com.ua/ua/giti_po_novomu_abo_tzovbez_kvorumu_zagalnih_zboriv. – Назва з екрана.

І. А. Дришлюк

*к. ю. н., доцент, завідувач кафедри кримінального права,
кримінального процесу та криміналістики
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ КРИМІНАЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА ІНОЗЕМНИХ ДЕРЖАВ ПРО ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ТРАНСПОРТНІ ЗЛОЧИНИ

У кримінальному законодавстві іноземних держав норми про відповідальність за транспортні злочини доволі численні, добре диференційовані і, як правило, систематизовані. Так, спеціальні глави (або розділи), у яких зосереджені норми про транспортні злочини, є в кримінальних кодексах Росії [1], Швейцарії [2], Іспанії [3], Голландії [4], Болгарії [5], Польщі [6], Японії [7], Азербайджану [8], Грузії [9], Білорусі [10], Узбекистану [11], Таджикистану [12], Казахстану [13], Киргизстану [14], Латвії [15].

Разом з тим, у кримінальному законодавстві Австрії [16], Данії [17], Німеччини [18], Китаю [19], Сан-Марино [20], Естонії [21] транспортні злочини зосереджені в інших розділах кримінальних кодексів, в основному – у главах (розділах) про злочини проти громадської безпеки. У КК Австралії [22], Франції [23] та Індії [24] взагалі немає згадування про транспортні злочини – в цих державах прийняті відповідні спеціальні закони.

У більшості іноземних держав домінує тенденція систематизувати транспортні злочини за ознаками родового об'єкту. При-

чому найчастіше в якості такого виступають відносини в сфері безпечного функціонування (руху та експлуатації) транспорту. Характерно, що навіть у найменуванні глав (або розділів) фігурує термінологія, яка відображає зазначену специфіку родового об'єкта транспортних злочинів. Так, у КК РФ, Республіки Беларусь, Узбекистану, Киргистану, Таджикистану відповідні глави іменуються «Злочини проти безпеки руху та експлуатації транспорту», у КК Азербайджану – «Злочини проти правил безпеки руху та експлуатації транспортних засобів», у КК Латвійської республіки, Польщі та Японії – «Злочинні діяння проти безпеки руху», у КК Іспанії – «Про злочини проти безпеки на транспорті», у КК Казахстану і Грузії – «Транспортні злочини».

У кримінальних кодексах деяких іноземних держав до кола транспортних злочинів віднесені делікти, що посягають не тільки на безпеку функціонування транспорту, але і на інші суспільні відносини. Звідси, і інший підхід законодавця до формулювання назви відповідних розділів. Так, у КК Швейцарії він іменується «Злочини і провини проти громадського транспорту», у КК Болгарії – «Злочини на транспорті та інших шляхах сполучення», у КК Голландії – «Злочини, пов'язані із судноплаванням та авіацією».

Криміналізація в законодавстві іноземних держав інших видів транспортних злочинів не настільки однозначна. Так, залишення місця дорожньо-транспортної події як самостійний склад транспортного злочину має місце лише в КК Азербайджану, Казахстану і РФ; порушення правил безпеки при будівництві, експлуатації або ремонті магістральних трубопроводів – у КК Таджикистану, Казахстану, Киргизстану, Азербайджану, Грузії; ненадання допомоги судну та особам, що зазнали лиха – в КК Азербайджану, Грузії, Казахстану, РФ, Голландії; порушення правил міжнародних польотів – КК Республіки Беларусь, Узбекистану, Таджикистану, Казахстану, Киргизстану, Азербайджану, Грузії.

У кримінальному законодавстві деяких іноземних держав до транспортних злочинів віднесені такі суспільно небезпечні діяння, як угон залізничного рухомого складу, повітряного, морського чи

річкового судна (КК РФ, Латвії, Естонії, Узбекистану, Болгарії, Білорусі, Голландії, ФРН, КНР), а також незаконне заволодіння транспортним засобом (угон) (КК Узбекистану, РФ, Болгарії, Естонії).

До транспортних злочинів також віднесені неповідомлення капітаном назви свого судна при зіткненні суден (КК Казахстану, Латвії, Голландії), порушення правил, що стосуються утримання автомобільних шляхів (КК Іспанії, ФРН, Білорусі, Казахстану, Киргизстану, Узбекистану), допуск до керування транспортним засобом особи, яка перебуває в стані сп'яніння або інше грубе порушення правил транспортних засобів (КК Узбекистану, Казахстану, Киргизстану, Білорусі, Польщі, Латвії).

Перше із згаданих діянь відноситься до категорії конвенційних транспортних злочинів і підлягає криміналізації результат зобов'язань, покладених на себе державами, що приєдналися до відповідних міжнародних конвенцій. Доцільність криміналізації двох інших діянь обумовлена відносно широкою поширеністю їх у реальній дійсності і досить високим ступенем суспільної небезпеки.

Разом з тим, у кримінальному законодавстві деяких іноземних держав про транспортні злочини є і занадто «спеціалізовані» норми. Так, навряд чи виправданим можна визнати встановлення в спеціальній нормі кримінальної відповідальності за самовільну без нагальної потреби зупинення поїзда (КК Таджикистану, Білорусі, Казахстану, Грузії. Це ж зауваження стосується і чинного КК України [25]. Такого роду транспортні делікти в реальній дійсності зустрічаються вкрай рідко, тому для реакції на них цілком достатньо було б загальної норми (порушення діючих на транспорті правил).

Невиправданим, на наш погляд, є виділення в спеціальну норму порушення правил безпеки руху та експлуатації маломірних судів (ст. 316 КК Республіки Білорусь). Цей різновид транспортних злочинів досить розповсюджений, але ця обставина (а також те, що предметом злочину виступає маломірне судно) аж ніяк не є перешкодою для застосування до подібних до випадків загальної норми про відповідальність за порушення правил безпеки руху та експлуатації залізничного, повітряного або водного транспорту (ст. 314

КК Республіки Беларусь). Таку ж помилку, на мою думку, допускає законодавець України, що встановив у спеціальній нормі відповідальність за порушення правил безпеки польотів повітряних суден особами, які не є працівниками повітряного транспорту (ст. 281 КК України).

Сумнівним виглядає віднесення до кола транспортних злочинів порушення правил безпеки при будівництві, експлуатації або ремонті магістральних трубопроводів (КК Таджикистану, Белорусі, Казахстану, Киргизстану, Азербайджану, Грузії). Що ж стосується порушення правил безпеки будівництві і ремонті магістральних трубопроводів, то такі порушення вже не «вписуються» у рамки об'єкта транспортних злочинів. У цьому сенсі коректну позицію зайняв законодавець України, який транспортним злочином визнав лише пошкодження об'єктів магістральних або промислових нафто-, газо-, конденсатопроводів та нафтопродуктопроводів (ст. 292 КК України).

Безпідставним видається віднесення до транспортних злочинів таких деліктів як знищення, підробка або заміна номерів вузлів та агрегатів транспортного засобу (КК Болгарії, України, Латвії), незаконний провіз на повітряному судні вибухових або легкозаймистих (КК Таджикистану, Болгарії). Названі діяння посягають на суспільні відносини, які не є об'єктом транспортних злочинів.

На відміну від кримінального законодавства іноземних держав, український законодавець встановив відповідальність за порушення правил використання повітряного простору: порушення правил пуску ракет, проведення всіх видів стрільби, вибухових робіт (ст. 282 КК).

Суттєві відмінності у кримінальному законодавстві іноземних держав спостерігаються і в такому питанні, як конструювання відповідних норм про транспортні злочини. Традиційно, всі транспортні злочини поділяються на дві великі групи в залежності від того, на якому виді (типі) транспорту вони вчинюються. Подібний спосіб криміналізації транспортних злочинів, хоча і є на сьогоднішній день домінуючим, він не може бути визнаний загальним і єдино можли-

вим. У КК Польщі, Болгарії, Швейцарії зафіксовані універсальні норми про відповідальність за посягання на всі види транспортних засобів.

Так, у базовій для всієї глави про транспортні злочини ст. 342 КК Болгарії встановлена відповідальність осіб, «хто, керуючи залізничним рухомим складом, повітряноплавними засобами, механічними перевізними засобами, судном, бойовою чи спеціальною машиною, порушить правила руху і допустить заповідання шкідливих наслідків».

Ще більш лаконічно предмет транспортних злочинів окреслений у ст.ст. 173, 174, 177 КК Польщі, у яких чітко говориться про «сухопутний, водний і повітряний транспорт». У КК Швейцарії універсальність відповідної норми (ст. 237) досягається за рахунок використання терміна «громадський транспорт», яким охоплюються вуличні, повітряні і водні його види. Правда, порушення руху залізничного транспорту виділено в окрему норму (ст. 238 КК Швейцарії).

Література:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации. – М.: Изд-во «Зерцало», 1996. – 197 с.
2. Уголовный кодекс Швейцарии. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2002. – 254 с.
3. Уголовный кодекс Испании. – М.: Изд-во «Зерцало», 1998. – 218 с.
4. Уголовный кодекс Голландии. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2000. – 253 с.
5. Уголовный кодекс Республики Болгария. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2001. – 228 с.
6. Уголовный кодекс Польши. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2001. – 245 с.
7. Уголовный кодекс Японии. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2002. – 226 с.
8. Уголовный кодекс Азербайджанской республики. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2001. – 325 с.
9. Уголовный кодекс Грузии. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2002. – 276 с.
10. Уголовный кодекс Республики Беларусь. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2001. – 254 с.
11. Уголовный кодекс Республики Узбекистан. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2001. – 380 с.

12. Уголовный кодекс Республики Таджикистан. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2001. – 410 с.
13. Уголовный кодекс Республики Казахстан. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2001. – 267 с.
14. Уголовный кодекс Кыргызской республики. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2002. – 352 с.
15. Уголовный кодекс Латвийской республики. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2001. – 253 с.
16. Уголовный кодекс Австрии. – М.: Изд-во «Зерцало», 2001. – 239 с.
17. Уголовный кодекс Дании. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2001. – 230 с.
18. Уголовный кодекс ФРГ. – М.: Изд-во «Зерцало», 2000. – 208 с.
19. Уголовный кодекс Китайской Народной Республики. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2001. – 367 с.
20. Уголовный кодекс Республики Сан-Марино. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2002. – 253 с.
21. Уголовный кодекс Эстонской республики. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2001. – 252 с.
22. Уголовный кодекс Австралии 1995 г. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2002. – 388 с.
23. Уголовный кодекс Франции. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2002. – 650 с.
24. Уголовный кодекс Индии. – М.: Госюриздат, 1958. – 241 с.
25. Кримінальний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 25 – 26. – Ст. 131.

О. О. Дудоров

д. ю. н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, завідувач науково-дослідної лабораторії з проблем попередження, припинення та розслідування злочинів територіальними органами Національної поліції України Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е.О. Дідоренка (м. Северодонецьк)

ПРОБЛЕМИ ТЛУМАЧЕННЯ НОРМ КК УКРАЇНИ ПРО ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ЗЛОЧИНИ У СФЕРІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В Україні відбувається (точніше – декларується) реформування правоохоронних органів, покликаних протидіяти економічним деліктам (зокрема, очікується створення, треба так розуміти, немілітаризованої фінансової поліції чи іншого подібного органу). За всієї значущості організаційних і процесуальних чинників (включаючи

питання підслідності) первинним, за логікою речей, має бути матеріальний кримінальний закон, адже саме він, визначаючи те, що в економічній сфері заборонено, та які кримінально-правові наслідки повинні наставати у випадку вчинення відповідних посягань, є інструментом в руках правозастосувачів і спрямовує їхню професійну діяльність. На сьогодні «реформований» розділ VII Особливої частини Кримінального кодексу України (далі – КК) «Злочини у сфері господарської діяльності» є еkleктичним, безсистемним набором недостатньо якісних заборон, який не піддається розумній реконструкції. І такий стан речей є, на жаль, закономірним у тому сенсі, що звичними для кримінально-правової політики у сфері охорони господарської діяльності в Україні (якщо вважати, що така політика існує) є постійна зміна її векторів і суперечливість, внесення законодавчих змін без належного теоретичного обґрунтування і нерідко відсутність у цих новелах практичного сенсу.

Розроблення доктринальної моделі згаданого розділу КК – справа, розрахована на перспективу, і не проста, бо: 1) визначення завдань і меж кримінального закону в сфері економіки є похідним від соціально-економічної політики держави, а її напрями і параметри зазнають, як відомо, перманентних змін від виборів і до виборів; 2) треба шукати компроміс між публічними інтересами та інтересами суб'єктів господарювання, налагоджувати предметний діалог як із кваліфікованими правозастосувачами, так і представниками бізнесу; 3) вказана модель передбачає не лише конструювання кримінально-правових заборон, які б передбачали відповідальність за справді суспільно небезпечні і більш-менш типові (розповсюджені) делікти, у т. ч. пошук оптимальних криміноутворювальних ознак, а й визначення зв'язків між цими заборонами та їхнє співвідношення з адміністративно-, фінансово- та господарсько-правовими заборонами; 4) не обійтись без звернення до здобутків економічної науки (мені, відверто кажучи, невідомий жоден представник нашої рідної «вісімки», про якого б можна було б сказати, як про покійного професора А. Е. Жалінського, що це єдиний юрист, який розбирався в економіці більше і краще, ніж економісти).

Поряд із стратегічним завданням із розроблення згаданої моделі кримінально-правова наука покликана виконувати і, так би мовити, тактичні завдання, серед яких – допомога правозастосувачам у вигляді коментування чинних редакцій норм КК про відповідальність за господарські злочини та розроблення виважених рекомендацій щодо застосування таких норм. Саме окремим аспектам цього прагматичного завдання присвячені пропоновані тези; тим більше, що ефективність законотворення вимірюється передусім правозастосуванням, оскільки яким би не був закон, він може бути спотворений практикою його застосування (В. М. Шаповал).

Дані судової статистики засвідчують, що за інтенсивністю застосування серед заборон, розміщених у розділі VII Особливої частини КК, у «трійку лідерів» традиційно входить ст. 204 («Незаконне виготовлення, зберігання, збут або транспортування з метою збуту підакцизних товарів»). Одним із дискусійних аспектів кримінально-правової характеристики цього злочину є визначення його предмета. Показовим у зв'язку з цим є те, що в постанові Судової палати у кримінальних справах Верховного Суду України (далі – ВСУ) від 5 вересня 2013 р. у справі № 5-15к13 зроблено висновок про безпідставність кваліфікації за ч. 1 ст. 204 КК дій особи, яка з метою збуту незаконно виготовила з винограду алкогольний напій (вино), розлила його у пластикові пляшки ємністю 5 і 6 літрів, а згодом збула 23 літри цього напою. Свій висновок ВСУ аргументував тим, що відповідальність за ст. 204 КК настає лише у разі, якщо винна особа вчиняє певні дії щодо одного з видів продукції, яка за своїми характеристиками підпадає під законодавче визначення поняття «підакцизний товар». Якщо ж продукт за якимись ознаками подібний до підакцизних товарів, але не містить усіх ознак такого товару (у розглядуваному випадку було з'ясовано, що незаконно виготовлене і продане засудженим вино не відповідало встановленим для цього товару стандартам, нормам і умовам), то такий продукт не може визнаватись предметом злочину, передбаченого ст. 204 КК.

Погоджуючись з висновком ВСУ про неправильність інкримінування ч. 1 ст. 204 КК засудженому, який виготовляв вино в до-

машніх умовах не для власного споживання, а для збуту, слід водночас зробити застереження. Регулятивне законодавство справді передбачає, що спирт етиловий, коньячний і плодовий, алкогольні напої і тютюнові вироби повинні відповідати вимогам затверджених і зареєстрованих у встановленому порядку нормативних документів, які діють в Україні. Водночас предмети, які імітують певні підакцизні товари, із зовнішнього боку лише нагадують їх і зазвичай виготовляються з порушенням належних технологій, без дотримання встановлених стандартів, норм, умов. Сказане стосується, зокрема, виготовлених кустарним способом із порушенням технології горілчаного виробництва алкогольних напоїв – водно-спиртових розчинів (сумішей), які не відповідають вимогам ДСТУ 4256:2003 «Горілки і горілки особливі. Технічні умови». Тому якщо наголос при застосуванні ст. 204 КК робити, як це запропонував ВСУ, на дотриманні встановлених стандартів, норм, умов, то це призведе до невинного перетворення зазначеної кримінально-правової заборони у «мертву», що явно не відповідатиме суспільним потребам.

Повертаючись до конкретної фабули, слід відзначити, що вина, виготовлені в домашніх умовах, не належать до підакцизних товарів, тобто до тих, до ціни яких включається акцизний податок і до тих, яким присвоєно певний код УКТ ЗЕД. Це впливає, зокрема, з Преамбули Закону України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів». Тому вино, виготовлене засудженим, є підстави вважати алкогольним напоєм, однак воно не належить до категорії підакцизних товарів. Ще одним аргументом на користь відсутності предмета злочину, передбаченого ч. 1 ст. 204 КК, у розглядуваному випадку може слугувати відсутність належного маркування продукції, яку виготовляв засуджений. Саме завдяки такому маркуванню (атрибутиці) будь-який алкогольний напій стає впізнаваним як підакцизний товар. Натомість засуджений не маркував вино таким чином, щоб воно отримало вигляд підакцизного товару, що може свідчити і про відсутність умислу на збут вина саме як підакцизного товару. На користь висновку про те, що засуджений

не намагався видати вироблене ним у домашніх умовах вино за підакцизний товар, свідчить і та обставина, що алкогольний напій був розлитий ним у неналежну тару. Тобто засуджений не збував своє вино під виглядом легально виготовленого підакцизного товару, що виключало інкримінування йому ч. 1 ст. 204 КК. Прийнятним варіантом вирішення позначеного питання кваліфікації *de lege ferenda* могло б стати доповнення ст. 204 КК окремою вказівкою на предмети, що імітують відповідні підакцизні товари.

Крім усього іншого, розгляд конкретної кримінально-правової проблеми переконує в необхідності поступового перегляду окремих сумнівних правових позицій ВСУ з питань застосування КК, що має здійснювати новий Верховний Суд як орган, покликаний забезпечити сталість та єдність судової практики.

Здійснюючи тлумачення норм КК про відповідальність за господарські злочини, коментатор неминуче зазнає труднощів, зумовлених тим, що в сучасних умовах (нерідко законодавчої невизначеності) треба робити світоглядний вибір між законністю і верховенством права. Нездатність законодавця оперативної та якісної реакції на кримінально-правові проблеми і взагалі дискредитація парламентської процедури ухвалення законів про внесення змін до КК (при тому, що іншої процедури в демократичному суспільстві бути не може) слугує чинником розповсюдження (посилення) судової правотворчості, що принципово узгоджується з оновленою Конституцією України і чинним законодавством про правосуддя. Переконаний у тому, що за таких обставин дефекти законодавчої техніки можуть і повинні долатись в порядку судової правотворчості. Спробую проілюструвати цю думку на прикладі тлумачення ст. 212¹ КК («Ухилення від сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування»).

Вказівка у тексті чинної редакції ст. 212¹ КК на фактичне ненадходження коштів до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування коштів України є некоректною. Річ у тім, що згідно з чинним раніше регулятивним законодавством забезпе-

чення надходження і ведення обліку надходжень від сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування визнавалось компетенцією Пенсійного фонду України (далі – ПФ), який контролював повноту і своєчасність сплати цих внесків. Їхня сплата здійснювалась шляхом внесення відповідних сум на казначейські рахунки територіальних органів ПФ. При цьому інші соціальні фонди мали право безоплатно отримувати від ПФ відомості про суми надходжень від сплати соціальних внесків, фінансових санкцій і суми коштів, перерахованих на їхні рахунки. За таких обставин ухилення від сплати страхових внесків, каране за ст. 212¹ КК, безпосередньо призводило до фактичного ненадходження коштів до ПФ як одного з соціальних фондів. Наразі ж адмініструванням єдиного внеску займається Державна фіскальна служба (далі – ДФС) у порядку, закріпленому Податковим кодексом України, а сплата єдиного внеску здійснюється не безпосередньо фондам соціального страхування, а шляхом внесення відповідних сум на небюджетні казначейські рахунки органів ДФС. Надалі акумульовані відповідним чином страхові кошти автоматично перераховуються на централізовані рахунки фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, на рахунки Накопичувального пенсійного фонду, а у випадках, передбачених законом, – недержавних пенсійних фондів відповідно до закріплених пропорцій. Здійснюваний у встановленому порядку розподіл страхових коштів за видами загальнообов'язкового державного соціального страхування перебуває поза межами складу злочину, передбаченого ст. 212¹ КК. Встановлено, що страхові фонди (на сьогодні це ПФ і Фонд соціального страхування України) провадять акумуляцію страхових внесків.

Таким чином, злочинне діяння, позначене у ст. 212¹ КК як ухилення від сплати єдиного внеску, призводить до фактичного ненадходження коштів до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування коштів, однак це відбувається згодом – вже після спливу встановлених регулятивним законодавством строків сплати єдиного внеску, а отже, після того, як аналізований злочин є в юридичному сенсі закінченим. Відповідно, якщо тлумачити ст. 212¹

КК з урахуванням правила конституційного походження «усі сумніви – на користь особи, діяння якої кваліфікується» і безпелаяційно дотримуватись принципу законності, то це матиме своїм наслідком незастосування вказаної кримінально-правової заборони на практиці, що явно не відповідатиме суспільним потребам, й особливо в контексті здійснюваної Українською державою протидії тіншовій економіці і тіншовій зайнятості. На мій погляд, з урахуванням принципу верховенства права, на який коментатор кримінального закону наразі не може не зважати, з'ясована неузгодженість між положеннями регулятивного законодавства, які конкретизують названі в КК ознаки злочинного ухилення від сплати соціальних внесків, і заборонною нормою КК не повинна перешкоджати застосуванню останньої. *De lege ferenda* з урахуванням того, що факт ненадходження коштів до соціальних фондів залежить не лише від діяльності (бездіяльності) винуватого, а й від правильної та своєчасної діяльності уповноважених державних органів (передусім ДФС), а також беручи до уваги мінливість регулятивного законодавства в частині адресата сплати відповідних внесків, слова «до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування» із диспозицій частин 1–3 ст. 212¹ КК слід виключити.

Ще один «лідер» за інтенсивністю застосування серед досліджуваних заборон – ст. 213 КК («Порушення порядку здійснення операцій з металобрухтом»). Нею передбачено відповідальність, зокрема, за здійснення операцій з брухтом кольорових і чорних металів посадовими особами суб'єктів господарської діяльності, відомості про яких не включено до переліку суб'єктів господарювання, що здійснюють операції з металобрухтом. Наведена форма об'єктивної сторони злочину не пов'язана з дотриманням вимог законодавства про ліцензування господарської діяльності, адже операції з металобрухтом наразі (після законодавчої реалізації ідеї дерегуляції бізнесу) не належать до ліцензованих видів господарської діяльності. Криміноутворювальною ознакою в цьому разі згідно з КК виступає відсутність у суб'єкта господарювання, посадові особи якого здійснюють певні операції, специфічного правового статусу

у вигляді включення його у відповідний перелік. Проблема, однак, полягає в тому, що Закон України «Про металобрухт» не передбачає створення згаданого у КК переліку суб'єктів господарювання, не вказує на державний орган, уповноважений вести такий перелік, а це свідчить про неузгодженість між положеннями ст. 213 КК і регулятивного законодавства. За таких обставин під суб'єктами господарювання, відомості про яких не включено до переліку суб'єктів господарювання, що здійснюють операції з металобрухтом, можуть розумітись хіба що ті суб'єкти господарювання, які не є спеціалізованими або спеціалізованими металургійними переробними підприємствами. Але таке тлумачення КК суперечить законодавчій забороні щодо застосування закону про кримінальну відповідальність за аналогією заборонено (ч. 4 ст. 3 КК), а тому видається неприйнятним; до того ж кримінально протиправною не може вважатись поведінка, дозволена регулятивним законодавством.

Вже із сказаного зрозуміло, що, не дивлячись на активне опрацювання доктриною проблем кримінальної відповідальності за господарські злочини (у т. ч. на монографічному рівні), питання підготовки якісних практичних посібників і порадників із цієї тематики (й особливо присвячених «працюючим» кримінально-правовим заборонам) продовжує стояти на порядку денному.

О. С. Козерацька

ст. викладач кафедри кримінального права, кримінального процесу та криміналістики Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

ДЕРЖАВНИЙ НАГЛЯД ЗА ДОДЕРЖАННЯМ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ОХОРОНУ ПРАЦІ ЯК ЗАСІБ ВИЯВЛЕННЯ ЙОГО ЗЛОЧИННИХ ПОРУШЕНЬ

У своїй доповіді «Стратегія-2020» Президент України П.О.Порошенко назвав сталий розвиток і безпеку держави, бізнесу та громадян серед пріоритетних завдань, які стоять перед нашим суспільством. Особливо гостро це відчувається в час, коли держава змушена вирішувати питання своєї цілісності та збереження суверенітету [9].

В цих умовах забезпечення конституційного права людини та громадянина на належні, безпечні і здорові умови праці набувають особливого значення.

Статистика свідчить про те, що фактичний рівень виробничого травматизму та умови праці в Україні залишаються значно гіршими, ніж у країнах Європейського Союзу. Нажаль, ситуація тільки погіршується. Так, за даними Фонду соціального страхування України у 2017 р. у порівнянні з 2016 роком: кількість страхових нещасних випадків збільшилась на 4,2 % (з 4766 до 4965), кількість смертельно травмованих осіб зменшилась на 8,8 % (з 364 до 332); кількість професійних захворювань збільшилась на 21,7 %, або на 348 захворювань (з 1 603 до 1 951) [12].

Викликає особливе занепокоєння той факт, що збільшення рівня виробничого травматизму та професійної захворюваності відбувається на тлі значного скорочення промислового виробництва, кількості підприємств та працюючих, масової транскордонної трудової міграції. Так, за даними Державної служби статистики України основні показники ринку праці свідчать про те, що у період з 2016 по 2017 рік кількість населення працездатного віку зайнятого на підприємствах, установах, організаціях національної економіки зменшилась на 130,2 тис. осіб (з 15 626,1 до 15 495,9) [14].

Сприяє такому негативному стану: відсутність ефективної державної політики у сфері охорони праці та здоров'я працівників; порушення вертикалі державного управління охороною праці; нехтування виконанням своїх обов'язків у цій сфері, починаючи від Уряду, центральних та місцевих органів виконавчої влади до суб'єктів господарювання; неналежний рівень здійснення державного нагляду в галузі охорони праці та промислової безпеки; мораторій на проведення перевірок суб'єктів господарювання; корупція посадових осіб цих органів; відсутність належної взаємодії наглядових і правоохоронних органів при виявленні ознак злочинних порушень вимог законодавчих та інших нормативно-правових актів про охорону праці.

Кримінальний кодекс України (далі – КК України) в забезпечення загально визнаного права на безпечні умови праці встановлює

відповідальність за найбільш грубі форми його порушення при настанні наслідків у вигляді створення загрози загибелі людей, заподіяння шкоди здоров'ю потерпілого, загибелі людей або настання інших тяжких наслідків [2, ст.ст. 271-275].

Вітчизняна практика застосування кримінального законодавства про відповідальність за злочини проти безпеки виробництва дозволяє відзначити, що даний вид злочинного посягання оцінюється вкрай неоднозначно. Отже, згідно статистичних показників, наведених Генеральною прокуратурою України, у 2017 р. органами внутрішніх справ було внесено до Єдиного реєстру досудових розслідувань (далі – ЄРДР) 1147 повідомлень про кримінальні правопорушення за ст.ст. 271-275 КК України. Але повідомлень про підозру у вчиненні кримінального правопорушення за цими статтями було вручено лише 56 особам. У 672 кримінальних правопорушень провадження закрито за ч.1 п.п. 1, 2, 4, 6 ст. 284 Кримінального процесуального кодексу України [13].

Все це вказує на недостатність правового інструментарію для боротьби зі злочинами проти безпеки виробництва. Викликає питання і ефективність використання вже наявних в арсеналі правозастосовувача засобів протидії, яка нерідко є вкрай низькою. Така ситуація багато в чому обумовлена не обізнаністю практичних працівників про існуючу в Україні систему видів перевірок додержання вимог законодавства про охорону праці і, як наслідок цього, можливості встановлення з їх допомогою дійсних обставин злочину.

Перевірка додержання вимог законодавства про охорону праці є окремим випадком використання спеціальних знань в діяльності по боротьбі з його злочинними порушеннями. Вона відноситься до засобів, роль яких в отриманні достовірної інформації в кримінальному провадженні досі чітко і повно не визначена.

Законом України «Про охорону праці» визначено, що: «Державний нагляд за додержанням законів та інших нормативно-правових актів про охорону праці здійснюють: центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері охорони праці; центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну

політику у сфері ядерної та радіаційної безпеки; центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику з питань нагляду та контролю за додержанням законодавства у сферах пожежної і техногенної безпеки; центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері санітарного та епідемічного благополуччя населення» [6, ст. 38]. А також, виконавчі органи міських рад міст обласного значення та сільських, селищних, міських рад об'єднаних територіальних громад (в частині заходів із здійснення державного контролю за додержанням законодавства про працю) [5, пп.8, п.6, ч.1 ст. 34].

Правові та організаційні засади, основні принципи і порядок здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності, повноваження цих органів, їх посадових осіб і права, обов'язки та відповідальність суб'єктів господарювання під час здійснення державного нагляду (контролю) визначені Кодексом законів про працю України, Законами України «Про охорону праці», «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності», «Про тимчасові особливості здійснення заходів державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності», постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку органів державного нагляду (контролю), на які не поширюється дія Закону України «Про тимчасові особливості здійснення заходів державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» тощо [1, 5, 6, 7, 8, 11].

Аналіз законодавства, що регламентує здійснення державного нагляду різними контролюючими органами, показав, що жоден з цих законодавчих актів не містить норму щодо обов'язку посадових осіб інформувати правоохоронні органи про виявлені в процесі проведення перевірок додержання законодавства про охорону праці ознаки злочинів. Положення про Державну службу України з питань праці, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2015 р. № 96, передбачає право посадових осіб залучати працівників правоохоронних органів до здійснення заходів держав-

ного нагляду (контролю) у сфері, що належить до компетенції Держпраці [10, пп.9 п.6].

Проблема полягає ще і в тому, що, саме законодавство щодо здійснення державного нагляду дуже низької якості, безсистемне, має місце логічна суперечність як у внутрішній структурі, так і в зв'язку з іншими нормативно-правовими актами тощо. Крім того, постійно вноситься величезна кількість правок до них, що є ознакою нестабільності та неефективності законодавства. Недосконалість нормативної бази знижує ефективність боротьби зі злочинністю, тому необхідний єдиний нормативний акт в якому, зокрема, був би установлений порядок взаємодії наглядових і правоохоронних органів при виявленні ознак злочинів проти безпеки виробництва. В такому нормативному акті необхідно передбачити загальний для всіх посадових осіб наглядових органів обов'язок негайно повідомляти в правоохоронні органи про виявлені ними злочини. Відсутність в законодавстві такого обов'язку призводить до того, що виявлені факти злочинних порушень чинного законодавства про охорону праці, які створили загрозу загибелі людей чи настання інших тяжких наслідків, не отримують відповідної кримінально-правової реакції. У зв'язку з цим правоохоронні органи позбавленні можливості організувати процес розкриття злочину, що суперечить основним цілям і принципам кримінальної політики Української держави.

З набранням чинності 14 жовтня 2014 р. Закону України «Про прокуратуру», органи прокуратури в Україні втратили функції загального нагляду та усіх пов'язаних з цією функцією повноважень [4]. Відсутність контролю за діяльністю органів державного нагляду за охороною праці з боку правоохоронних органів створює умови для здійснення корупційних діянь посадовими особами цих наглядових органів. З огляду на високий ступінь латентності, велику суспільну небезпеку злочинних порушень законодавства про охорону праці, складність їх виявлення і розслідування скасування прокурорського контролю за діяльністю органів державного нагляду за охороною праці негативно впливає на збереження життя, здоров'я і працездатності людини у процесі трудової діяльності. Така ситуа-

ція потребує негайного виправлення шляхом внесення відповідних доповнень до законодавства, що регламентує здійснення державного нагляду.

Література:

1. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 р. № 322-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/322-08>. – Назва з екрана.
2. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/2341-14>. – Назва з екрана.
3. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13.04.2012 р. № 4651-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/main/4651-17>. – Назва з екрана.
4. Про прокуратуру: Закон України від 14.10.2014 р. № 1697-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1697-18>. – Назва з екрана.
5. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр/page>. – Назва з екрана.
6. Про охорону праці: Закон України від 14.10.1992 р. № 2694-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2694-12>. – Назва з екрана.
7. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності: Закон України від 05.04.2007 р. № 877-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/877-16>. – Назва з екрана.
8. Про тимчасові особливості здійснення заходів державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності: Закон України від 03.11.2016 р. № 1728-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1728-19>. – Назва з екрана.
9. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. – Назва з екрана.
10. Положення про Державну службу України з питань праці: Затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 11.02.2015 р. № 96 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/96-2015-п/page>. – Назва з екрана.
11. Про затвердження переліку органів державного нагляду (контролю), на які не поширюється дія Закону України «Про тимчасові особливості здійснення заходів державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності»: Постанова Кабінету Міністрів України від 18.12.2017 р. № 1104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-zatverdzhennya-pereliku-organiv-derzhavnogo-naglyadu-kontrolyu-na-yaki-ne-poshiruyetsya-diya-zakonu-ukrayini-pro-timchasovi>

- osoblivosti-zdijsnennya-zahodiv-derzhavnogo-naglyadu-kontrolyu-u-sferi-gospodarskoyi-diyalnosti. – Назва з екрана.
12. Профілактика виробничого травматизму та професійних захворювань за 2017 рік: Статистичні дані Фонду соціального страхування України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/954522>. – Назва з екрана.
 13. Єдиний звіт про кримінальні правопорушення за січень – грудень 2017 року: Генеральна прокуратура України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gp.gov.ua/ua/stst2011.html?dir_id=110381&libid=. – Назва з екрана.
 14. Основні показники ринку праці (річні дані): Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.

Л. С. Кучанська

к. ю. н., завідувача криміналістичної лабораторії економіко-правового факультету Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВА ОХОРОНА СУСПІЛЬНОЇ МОРАЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Складні реформаторські процеси, які відбуваються в Україні, охоплюють низку важливих сфер соціального життя. Це: політика, економіка, соціальна сфери, правова система та ін. В той же час, залишаються важливі напрямки діяльності держави, де такі реформи не мають остаточно визначеного характеру. До таких сфер, поруч з іншими, відноситься і сфера суспільної моральності. Необхідність цього прямо підкреслюють положення ст.3 Конституції України, де закріплено, що честь і гідність, поруч з іншими, вважаються найвищою соціальною цінністю тобто суспільна моральність, яка частина честі та гідності, вважається конституційною цінністю. Однак в умовах перехідного розвитку сучасної української державності найбільш невизначеними є положення цієї сфери, хоча моральні цінності формуються протягом століть, вона привертає до себе увагу багатьох вчених, але сьогодні має кризу в своєму визначенні.

Суспільна моральність, на відміну від індивідуальної моралі, представляє собою сукупність існуючих норм і правил, котрі мають загальне значення і регулюють поведінку людини в суспільстві, в родині, в трудовому колективі, в стосунках з іншими особами. Сус-

пільну моральність можливо вважати системою достатньо сталих уявлень, які існують в суспільстві, підтримуються більшістю населення і торкаються співвідношення суспільних уявлень про добро і зло, про добру поведінку і погану поведінку, суспільне уявлення про зміст понять: честь, справедливість, героїзм та ін. В той же час, індивідуальна мораль, багато в чому спираючись на моральнісні основи суспільства, більш характеризує індивідуальні почуття та погляди людини, її життєві принципи, мотив і цілі поступків тощо. Прийнято вважати, що мораль характеризує міру відповідальності людини над самім собою, як показник того, наскільки конкретна людина є відповідальною за себе, за свої вчинки [1]. Але, не заперечуючи проти такого визначення, потрібно підкреслити, що Індивідуальна мораль багато в чому повинна існувати багато в чому спираючись на моральнісні основи суспільства. Саме тому, і суспільна моральність і індивідуальна мораль, якщо держава бажає мати здорове суспільство, повинна бути в полі зору державних заходів. Звичайно, такий підхід не потребує повернення до існування державної ідеології, або жорсткої державної цензури, або інших заходів які безпосередньо визначають суспільні та індивідуальні цінності, формують людські типи, наслідування яким виноситься на загально державний рівень.

В той же час не звертати увагу на ці інститути, може мати достатньо плачевні наслідки, тим більш що порожнечу в цій сфері достатньо швидко займають інші органи, організації, окремі люди, які починають там активно працювати, причому достатньо часто вносячи туди ідеї, які, може і не є прямо ворожими, але які не завжди погоджуються з тими цінностями, які намагається проголосити суспільство та закріпити держава. Все це потребує постійної уваги з боку держави над станом та розвитком суспільної моральності та індивідуальної моралі в суспільстві. Для цього, з нашої точки зору, є декілька необхідних заходів. Одним з таких напрямків – це напрямок пов'язаний з застосуванням заходів соціального контролю, одним з обов'язкових видів якого, є право [2].

Саме право відіграє основну ролі у житті суспільства, оскільки саме воно регулює найважливіші суспільні відносини. Регулює право такі відносини і в сфері суспільної моральності. Регулюючи відносини у цій сфері, право і охороняє їх від найбільш суспільно небезпечних посягань, встановлюючи за вчинення таких діянь кримінальну відповідальність. Це показує, що держава намагається здійснювати контроль за суспільною моральністю і завдяки кримінально-правовим заходам. Тут є свої проблемні питання, які пов'язані з визначенням поняття та системи таких злочинів, формуванням окремих кримінально-правових норм, в яких передбачається відповідальність за такі злочини, кваліфікації суспільно небезпечних діянь і т.ін. Вони отримують частково вирішення при проведенні наукових досліджень [3], але аналіз цієї складної проблематики потрібно продовжувати.

В зв'язку з тим, що процеси, які відбуваються у суспільній моральності, є не тільки швидкими, а й такими, що впливають на її розвиток, кримінально-правовій охороні може підлягати декілька аспектів. Зосередим свою увагу на одному, спробі виділення загального комплексу заходів, які повинні забезпечувати якісну кримінально-правову охорону суспільної моральності.

Звернення до зарубіжного досвіду показує, що в загальному плані можливо виділити три основні моделі кримінально-правового впливу на злочині проти суспільної моральності. Це, ліберальна модель впливу, помірковано-репресивна та жорстко-репресивна моделі. Для ліберальної моделі характерні наступні ознаки: а) декриміналізація окремих діянь, пов'язаних з посягання на суспільну моральність; б) більш м'які санкції передбачені за такі злочини; в) зосередження основної уваги на встановлення кримінальної відповідальності на організованих проявах таких злочинах. Помірковано-репресивна модель, враховуючи специфіку цих діянь, більш концентрує свою увагу на не тільки на діяннях, а й на ознаках суб'єкта, в основному на характеристики суб'єктивної сторони таких діянь. Жорстко-репресивна модель протидії злочинним діянням вважає,

що кримінальне право є основним засобом державного впливу на злочинність і саме тому практично усі діяння, які порушують суспільну моральність вважаються злочинними. Такій підхід багато в чому визначається особливістю політичного режиму в кожній такій країні, її правової системою та засадами, які відводяться кримінальному праву.

Розуміючи, що в умовах сучасного розвитку суспільна моральність набуває підвищеної уваги, потрібно, на нашу думку, звернути на цю сферу. Почати це потрібно з загальної систематизації злочинів проти суспільної моральності, які існують сьогодні у діючому Кримінальному кодексі України.

Традиційно вважається, що всі такі злочини зібрані у розділі XII «Злочини проти громадського порядку та моральності» України і саме у такому вигляді вони викладаються в навчальному процесі. [4, с. 309-320]. Але, на нашу думку, не тільки ці злочини посягають на суспільну моральність. Є група злочинів, які опосередковано посягають на цю сферу, є злочини, які побічно посягають на суспільну моральність. Раніше, коли відношення до формування суспільної моральності було більш державно-організованим, і в кримінальному праві існували дослідження, які намагалися встановити зв'язок між мораллю і кримінальним правом [5]. Зараз з цим є певні прогалини, але необхідно враховувати, що не тільки суспільна моральність впливає на положення кримінального права. Кримінальне право, враховуючи свій предмет, і само може достатньо реально впливати на суспільну моральність, показуючи що можливо, а що визнається кримінально-караним. Тому діяльність, яка передбачає кримінально-правовий вплив на злочини проти суспільної моральності потребують розробці певної програми, пов'язаної з її розвитком, в якому кримінальне право повинно займати своє місце, що дасть змогу здійснювати кримінально-правову охорону проголошеним цінностям суспільної моральності більш продуманою, включеною в загальнодержавну програму розвитку та охорони суспільної моральності.

Література:

1. Сущность морали [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bestmology.ru/blog/warrior/moral01.htm>. – Назва з екрана.
2. Соціальний контроль. Його види та функції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/12560607/sotsiologiya/sotsialniy_kontrol_yogo_vidi_funktsiyi. – Назва з екрана.
3. Кучанська Л. С. Поняття та система злочинів проти моральності у кримінальному праві України: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08 / Л. С. Кучанська. – К., 2007. – 20 с.
4. Киричко В. М. Унікальний посібник з кримінального права України / В. М. Киричко. – Х.: Право, 2015. – 1088 с.
5. Кузнецова Н. Ф. Уголовное право и мораль / Н. Ф. Кузнецова. – М.: Издательство МГУ, 1967. – 178 с.

О. М. Миколенко

к. ю. н., доцент, доцент кафедри кримінального права, кримінального процесу та криміналістики Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

РЕФОРМА ОРГАНІВ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ

Цілком очевидно, що виконання завдань кримінального провадження та досягнення мети кримінального судочинства в Україні неможливе без належної організації та функціонування системи судових та правоохоронних органів, зокрема, органів досудового розслідування. На органи досудового розслідування кримінальний процесуальний закон покладає обов'язок застосовувати всі передбачені заходи для забезпечення швидкого, повного та неупередженого розслідування.

Слід зазначити, що питання реформування органів досудового розслідування таким чином, щоб ці органи якомога ефективніше працювали, завжди привертало увагу процесуалістів, але сьогодні, враховуючи вимоги й очікування суспільства щодо реформ у державі взагалі, воно набуває особливої актуальності. У сучасній доктрині кримінального процесуального права деякі аспекти удосконалення системи органів досудового розслідування у своїх працях досліджували Ю. І. Азаров, Ю. П. Аленін, О. В. Баулін, В. І. Галаган, Ю. М. Грошевий, В. Г. Гончаренко, В. С. Зеленецький, Л. М. Лобой-

ко, О. А. Ляш, В. В. Назаров, Д. П. Письменний, М. А. Погорецький, О. А. Солдатенко, Л. Д. Удалова, В. І. Фаринник та ін. Цей перелік вчених можна продовжувати, оскільки майже усі вони, досліджуючи проблемні питання досудового розслідування, так чи інакше торкалися проблем реформування системи органів досудового розслідування.

Сучасна система органів досудового розслідування визначена ст. 38 Кримінального процесуального кодексу України (далі – КПК України), серед них є ті, практика функціонування яких поки що невідома громадськості та науці кримінального процесу, а також іншим правоохоронним органам та суду. Це і Державне бюро розслідувань (далі – ДБР), і підрозділи детективів і внутрішнього контролю Національного антикорупційного бюро України (далі – НАБУ), і слідчі підрозділи Державної кримінально-виконавчої служби України. Отже, органами досудового розслідування (органами, що здійснюють дізнання і досудове слідство) є слідчі підрозділи: а) органів Національної поліції; б) органів безпеки; в) органів, що здійснюють контроль за додержанням податкового законодавства; г) органів державного бюро розслідувань; ґ) органів Державної кримінально-виконавчої служби України; підрозділ детективів, підрозділ внутрішнього контролю Національного антикорупційного бюро України.

Слід зазначити, що рішенням Конституційного суду України у справі № 1-22/2018 (762/17) р. [1] частину 6 ст. 216 КПК України, згідно з якою «слідчі органів Державної кримінально-виконавчої служби України здійснюють досудове розслідування злочинів, вчинених на території або в приміщеннях Державної кримінально-виконавчої служби України» було визнано такою, що не відповідає Конституції України (є неконституційною), та втрачає чинність через три місяці з дня ухвалення Конституційним Судом України цього рішення.

Сучасна система органів досудового розслідування підтримується не всіма вченими та практиками. О. В. Баганець вважає, що єдиним правильним шляхом системного реформування органів досудового слідства України є утворення нового позавідомчого слідчо-

го органу шляхом об'єднання слідчих підрозділів органів прокуратури, МВС, СБУ та податкової міліції, наприклад, у слідчий комітет [2]. О. В. Баулін та А. О. Ляш стверджують, що для наближення системи досудового розслідування України до європейських традицій доцільно запровадити досудове слідство як окрему функцію судової влади, для цього передбачити, що інститут слідчих суддів, яких бажано мати не лише у місцевих судах, може використовуватися не тільки для судового контролю і проведення допитів окремих осіб за клопотанням сторін, а й для проведення досудового слідства у справах про злочини, вчинені організованими злочинними групами та злочинними організаціями [3, с. 90].

Водночас заслуговує на увагу теза про те, що намагання створити антикорупційну структуру загальнодержавного масштабу не матиме жодного шансу на успіх, якщо не будуть ретельно напрацьовані організаційно-правові основи її функціонування [4, с. 136].

У правозастосуванні положень КПК України щодо системи органів досудового розслідування проблемними на сьогодні залишаються питання, пов'язані із процесуальною діяльністю таких органів досудового розслідування, як ДБР та відповідні підрозділи НАБУ, а також слідчих підрозділів органів прокуратури, які продовжують виконувати функцію розслідування кримінальних правопорушень. Однак відповідно до п. 1 розділу 11 «Перехідні положення» КПК України, після введення в дію ч. 5 ст. 216 КПК, яка регламентує питання підслідності кримінальних проваджень, усі матеріали кримінальних проваджень, досудове розслідування яких здійснюється органами прокуратури, передаються слідчими органів прокуратури до НАБУ. Адже відповідно до ст. 121 Конституції України на органи прокуратури здійснення функцій досудового слідства не покладається. Слід зазначити, що після 20 листопада 2017 р. Генеральна прокуратура України (далі – ГПУ) має припинити розслідування нових кримінальних справ, окрім тих, які були розпочаті раніше та передати ці повноваження ДБР, яке за три роки після створення досі не запрацювало. ГПУ має передати близько 15 тисяч справ, які стосуються високопосадовців категорії «А», в тому числі справи Ла-

заренка, Януковича та його команди. Але постає питання: а чи найдуться у складі НАБУ достатньої кваліфіковані спеціалісти, котрі б розслідували ці складні і резонансні справи?

При включенні ДБР до системи органів досудового розслідування у консультантів Ради Європи виникали запитання щодо статусу, підпорядкованості, організації, штату ДБР, а також чи буде належати до його обов'язків розслідування випадків катування або неправомірних дій правоохоронних органів [5, с. 120].

Ще одне не менш важливе питання яке стосується якісного реформування кримінального судочинства та органів досудового розслідування – зміна кадрів (люстрація). Особи, які мають величезний досвід роботи у правоохоронній системі та знаються на корупційних схемах, не зможуть реалізувати нові ідеї належним чином.

Щодо реформування системи органів досудового розслідування в Україні, слід зазначити, що реформування цієї системи передбачає не тільки якісні, але й кількісні зміни. Наприклад, органи слідства СБУ не розслідуватимуть економічні та корупційні злочини, отже, чисельність зазначених органів доведеться зменшити. Проте, існують і інші моменти: по-перше, функції боротьби зі злочинністю дублюються по різних відомствах, а також розпорощені і дублюються в кожному правоохоронному відомстві по окремих службах; по-друге, на декілька порядків більше витрачається коштів з Державного бюджету на отримання цих органів. Наприклад, протидією злочинам у сфері економіки займається Державна служба боротьби з економічними злочинами МВС, Головне управління по боротьбі з організованою злочинністю МВС; податкова міліція; СБУ, прокуратура, а за КПК України 2012 р. – ще й митна служба. Таке розпорощення призвело до того, що замість протидії економічній злочинності, має місце значний тиск на суб'єктів господарювання та знищення малого і середнього бізнесу. Схожа ситуація простежується у сферах боротьби з організованою злочинністю та корупцією, протидії торгівлі людьми, боротьби з наркотиками, тощо [4, с. 132-138].

На наш погляд, чинний КПК України не в повній мірі передбачає об'єктивних умов для якісного реформування системи органів досудового розслідування. Основними проблемами, які стоять на шляху якісного реформування кримінального судочинства та органів досудового розслідування, є: у створенні нових органів досудового розслідування відсутня системність, іноді навіть логіка та наявна політична складова; деякі органи досудового розслідування досі не запрацювали (наприклад, ДБР досі не працює); не чітке визначення повноважень новостворених органів, що призводить до спорів про підслідність кримінальних проваджень; загальнодержавна оцінка діяльності всіх органів досудового розслідування продовжує здійснюватися за кількісними показниками порушених та спрямованих до суду кримінальних справ.

Література:

1. Рішення Конституційного суду України щодо відповідності Конституції України (конституційності) частини шостої статті 216 Кримінального процесуального кодексу України від 24 квітня 2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v003p710-18/paran2#n2>. – Назва з екрана.
2. Баганець О. Переваги та недоліки нового КПК. Пропозиції щодо внесення змін та доповнень до проекту нового Кримінального процесуального кодексу України / О. Баганець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://yurincom.com/ua/legal_practice/services/kryminalne_pravo/perevagy_ta_nedoliky_novogo_kpk__propozytsii_shchodo_vnesennia_zmin_ta_dopovnen_do_proektu_novogo_kryminalnogo_protseualnogo_kodeksu_ukrainy- publication. – Назва з екрана.
3. Баулін О. В. Досудове розслідування за новим Кримінальним процесуальним кодексом України: сучасна концепція і традиції / О. В. Баулін, А. О. Ляш // Правничий часопис Донецького університету. – 2012. – № 2 (28). – С. 83–91.
4. Комашко В. В. Особливості організаційно-правових основ функціонування Державного бюро розслідувань як однієї з новел Кримінального процесуального кодексу України / В. В. Комашко // Вісник АМСУ; Серія: «Право». – 2014. – № 1 (12). – С. 132–138.
5. Лінгбо М. Перспективи подальших реформ у сфері кримінальної юстиції в контексті відповідності Європейським стандартам / М. Лінгбо // Слово національної школи суддів України. – 2013. – № 4 (5). – С. 119–122.

О. В. Нарожна

ст. викладач кафедри кримінального права, кримінального процесу та криміналістики Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

ДО ПИТАННЯ ПЛАНУВАННЯ ПОЧАТКОВОГО ЕТАПУ РОЗСЛІДУВАННЯ ПОШКОДЖЕННЯ ОБ'ЄКТІВ КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ

Важливим завданням у боротьбі зі злочинністю є активізація наукового і методичного забезпечення, підвищення якісного рівня роботи правоохоронних органів. Одним із найбільш актуальних напрямів підвищення ефективності розкриття та розслідування злочинів є застосування в роботі правоохоронних органів сучасних концепцій планування та організації розслідування. Уміле використання методів і прийомів організації та планування роботи дозволить вирішити проблему оптимізації діяльності правоохоронних органів і суттєво підвищити ефективність розслідування [1, с. 1]. В Україні наразі відсутня чітко визначена, цілеспрямована концепція організації розслідування злочинів. Немає єдності поглядів щодо сутності, структурних елементів, рівнів, суб'єктів, принципів організації розслідування злочинів, її місця у структурі криміналістики [2, с. 1].

У криміналістичній літературі численні визначення поняття планування представляють його як:

– універсальний тактичний прийом, заснований на науковій організації праці, застосовуваний, що застосовується в організації як усього розслідування, так і при проведенні окремої слідчої дії;

– один з науково розроблених методів розслідування злочинів, що полягає в планомірному та цілеспрямованому збиранні доказів з використанням тактичних прийомів та науково-технічних засобів.

Цінність цих визначень у тому, що вони розкривають важливу сторону планування, а саме – його тактичне значення. У широкому змісті слова зробити в конкретній обстановці тактично вірно – це

значить обрати такі шляхи й засоби досягнення бажаного результату, які дозволять досягти найбільшого ефекту з найменшими витратами. У кримінальному судочинстві планування саме й сприяє здійсненню якісного розслідування злочинів з мінімальними витратами сил та засобів, у можливо короткий строк [3, с. 6].

На думку С. І. Кобзара, планування розслідування злочинів – це розумовий процес, що включає певні логічні операції, за допомогою яких визначаються завдання слідства, шляхи і способи їх виконання [4, с. 16]. Таке визначення нам вдається занадто вузьким та неточним, адже незрозуміло які саме завдання слідства автора має на увазі. Більш конкретним виявляється визначення планування розслідування, запропоноване укладачами Настільної книги слідчого Національної поліції України: «визначення шляхів розкриття злочинів, окреслення обставин, які підлягають з'ясуванню, а також встановлення найдоцільніших строків проведення необхідних слідчих дій та оперативно-розшукових заходів» [5, с. 25]. Але й таке визначення не є вдалим, тому що складається зі скороченого переліку елементів планування, який представлений авторами вже у наступному абзаці книги. Найбільш прийнятним, на наш погляд, є визначення планування розслідування, яке пропонує В. Ю. Шепітько, і хоча воно теж складається з переліку елементів планування, та є більш повним і логічним у цьому переліченні, а також містить і необхідну характеристику окремих елементів: визначення шляхів і способів розслідування; в ході планування намічають обставини, що підлягають встановленню, визначають систему слідчих дій та оперативно-розшукових заходів, їх зміст, послідовність проведення, строки виконання [6, с. 154].

Процес розслідування зазвичай поділяють на початковий, наступний та заключний етапи. Розслідування пошкодження об'єктів культурної спадщини (ст. 298 Кримінального кодексу України) не виключення, і у цих тезах доповіді ми окреслюємо своє бачення планування початковому етапу розслідування вказаного складу злочину.

Головними завданнями, вирішенням яких доводиться займатися слідчому на початковому етапі розслідування пошкодження об'єктів культурної спадщини, є встановлення: місця вчинення злочину, способу вчинення, знаряддя, суб'єктів (суб'єкта) злочину, мотивів пошкодження та інших обставин.

Діяльність слідчого щодо встановлення цих обставин, пов'язана у першу чергу з перевіркою версій, а також виявленням і дослідженням слідів. Здійсненню такої діяльності допомагає дотримання низки умов, зокрема, невідкладний та кваліфікований огляд місця події; правильне використання науково-технічних засобів і залучення спеціалістів до планування та проведення слідчих дій. При розслідуванні злочинів, пов'язаних з пошкодженням об'єктів культурної спадщини, доцільно залучати експерта-мистецтвознавця до розслідування в цілому та проведення окремих слідчих дій.

Незалежно від слідчої ситуації, що склалася на початковому етапі розслідування пошкодження об'єктів культурної спадщини, початкові слідчі дії та оперативно-розшукові заходи повинно спланувати таким чином, щоб вони сприяли встановленню відомостей про механізм скоєння злочину; виявленню свідків; можливості побудови версій, що випливають зі встановлених даних, і визначенню спрямування подальшого розслідування; можливості складання чіткого плану слідчих (розшукових) дій, розробленню і проведенню окремих тактичних операцій тощо.

На початковому етапі розслідування проваджень щодо пошкодження об'єктів культурної спадщини нерідко складаються важкі ситуації, обумовлені, у першу чергу, відсутністю даних про злочинця. Також може бути незначною кількість слідів злочину, скажімо, не буде даних про підготовку до злочину, або слідів, що вказують на шлях злочинця до місця злочину та шляхи його залишення тощо. В таких випадках важливо на основі даних, отриманих при огляді місця події і результатів інших слідчих дій, а також оперативно-розшукових заходів, висунути всі можливі версії про обставини вчинення злочину. Перевірку таких версій доцільно проводити па-

ралельно, використовуючи допомогу громадськості, засобів масової інформації та інше.

У системі початкових слідчих дій необхідно виділити ті, які звичай рекомендується проводити невідкладно: допит свідків, доглядачів музейної зали, розшук і затримання підозрюваного, розшук знаряддя злочину, огляд місця події. Час, послідовність, спрямованість, поєднання оперативно-розшукових і слідчих дій обумовлені вихідними даними конкретної слідчої ситуації. Чим швидше буде розпочато переслідування злочинця, тим повніше і ефективніше буде використано оперативно-розшукові заходи.

Якщо не в повному обсязі встановлені обставини скоєння злочину, не виявлено особи, причетної до цього злочину, завдання початкового етапу розслідування залишаються невирішеними. Слідчий повинен проаналізувати результати проведених слідчих дій та оперативно-розшукових заходів, висунути додаткові версії щодо недостатньо досліджених обставин, уточнити раніше складений план і продовжити пошукові дії, спрямовані на його виконання [7, с. 400].

Планування здійснюється до початку практичного виконання дій по розслідуванню злочину, передусе їм. Слідчий визначає мету майбутньої діяльності, виходячи з інформації про обставини події, що розслідується, коло процесуальних та тактичних рішень, а також розшукових та оперативно-розшукових заходів, які дозволять досягти поставлені цілі, указує виконавців. Після цього, виходячи з наміченої програми, виконує те, що заплановане [3, ст. 7].

Планування початкового етапу розслідування пошкодження об'єкту культурної спадщини визначається слідчою ситуацією, яка склалася з урахуванням наявності та виявлення слідів злочину, знаряддя злочину, свідків тощо. Кожний конкретний злочин, що вивчається, на початковому етапі розслідування характеризується притаманною лише йому слідчою ситуацією. Планування розслідування початкового етапу розслідування пошкодження об'єкту культурної спадщини здійснюється з урахуванням висунутих версій про обставини, що підлягають встановленню. В плані відображаються слідчі дії, виконавці і строки, а також оперативно-розшукові заходи щодо встановлення і розшуку злочинця, співучасників тощо.

Література:

1. Хань Г. А. Теоретичні засади планування та організації розслідування злочинів: автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.09 / Г. А. Хань. – Харків, 2007. – 20 с.
2. Олішевський О. В. Організація розслідування злочинів та її місце у структурі криміналістики: автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.09 / О. В. Олішевський. – Харків, 2010. – 20 с.
3. Мельникова О. Б., Шехавцов Р. М. Планування кримінально-процесуальної діяльності з розслідування злочинів: Навчальний посібник / О. Б. Мельникова, Р. М. Шехавцов / МВС України; Луган. держ. ун-т внутр. справ ім. Е. О. Дідоренка. – Луганськ: РВВ ЛДУВС ім. Е. О. Дідоренка, 2010. – 112 с.
4. Організація розслідування окремих видів злочинів : навч. посіб. / [А. Ф. Волобуев, О. Є Користін, Р. Л. Степанюк та ін.] ; за заг. ред. проф., д-ра юрид. наук А. Ф. Волобуева ; МВС України, Харк. нац. ун-т внутр. справ. – Х.: ХНУВС, 2011. – 567 с.
5. Настільна книга слідчого Національної поліції України : практичний посібник. – К. : «Центр учбової літератури», 2017. – 480 с.
6. Шепитько В. Ю. Криміналістика : Курс лекцій [Издание третье] / В. Ю. Шепитько. – Х.: ООО «Одиссей», 2006. – 368 с.
7. Шеремет А. П. Криміналістика : навч. посібник / [для студ. вищ. навч. закл.] / А. П. Шеремет. – [2-ге вид.]. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.

Ю. І. Осадчий

аспірант кафедри кримінального права, кримінального процесу та криміналістики Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

ХАРАКТЕРИСТИКА СЛІДЧИХ СИТУАЦІЙ, ЩО ВИНИКАЮТЬ ПРИ РОЗСЛІДУВАННІ ЗЛОЧИНІВ, ПОВ'ЯЗАНИХ З ІНСЦЕНУВАННЯМ ДОРОЖНЬО-ТРАНСПОРТНОЇ ПОДІЇ

Аналіз слідчої практики показує, що специфіка науки криміналістики, її прикладний характер вимагають постійного вивчення, дослідження і виявлення усіх закономірностей, які можуть сприяти вдосконаленню протидії проявам злочинної діяльності. Особливо це стосується злочинів, які замасковані інсценуванням, та окремо – злочинів, пов'язаних з інсценуванням дорожньо-транспортної події (далі – ДТП).

Головною метою будь-якого дослідження в криміналістиці є підвищення ефективності вирішення завдань, пов'язаних з виявлен-

ням і розслідуванням злочинів, а відносно означеної категорії злочинів – встановлення самого факту вчинення злочину, замаскованого під ДТП. Виконанню цих завдань сприятиме аналіз виникаючих слідчих ситуацій.

Злочини, пов'язані з інсценуванням дорожньо-транспортної події, характеризуються латентністю, невизначеністю ознак, які свідчать про інсценування ДТП, спонукає до систематизації слідчих ситуацій, які виникають в залежності від виду злочину, та впливають на хід розслідування.

В криміналістиці не існує єдиного підходу до розуміння сутності слідчої ситуації, особливо що стосується слідчих ситуацій, виникаючих при розслідуванні злочинів, замаскованих інсценуванням ДТП.

Окремі слідчі ситуації, що виникають при розслідуванні означеної категорії злочинів, визначені у дослідженнях А. А. Саковського та В. В. Семенова [1; 2]. Однак, не визначені особливості слідчих ситуацій залежно від складу злочину та з урахуванням сучасних умов.

Перш за все слід зазначити, що слідчі ситуації залежать від виду злочину, замаскованого інсценуванням дорожньо-транспортної події.

Розглянемо особливості слідчих ситуацій, що виникають при розслідуванні вбивств та шахрайств, при вчиненні та приховуванні яких злочинці застосовують інсценування ДТП.

Так, при вчиненні вбивств, пов'язаних з інсценуванням ДТП, можуть виникати наступні слідчі ситуації:

Слідча ситуація № 1. На місці дорожньо-транспортної події виявлено труп з явними зовнішніми ознаками наслідків ДТП (сліди шин, мікрочастинки скла на одязі потерпілого, вдавнені сліди на тілі потерпілого, відкриті переломи, тощо), відсутні видимі сліди вчинення іншого злочину, на місці ДТП злочинці залишили транспортний засіб з ушкодженнями в наслідок ДТП, відсутні свідки. Можливо висунення наступних версій щодо події, яка сталася: 1) нещасний випадок; 2) інсценування з метою приховування іншо-

го злочину (наприклад, умисного вбивства); 3) інсценування з метою приховати інформацію, щодо участі окремих осіб у ДТП. Головним у такій ситуації є встановлення особи потерпілого. Особливу увагу слід привернути особам, які отримали вигоду, внаслідок означеної події.

Слідча ситуація № 2. Осторонь від дорожнього полотна (місце ДТП не відомо) виявлено труп потерпілого із зовнішніми ознаками наслідків ДТП (можливо з іншими ушкодженнями); наявність транспортного засобу зі слідами участі у ДТП, відсутні свідки (окрім тих, які виявили труп). Версії стосовно злочинної події, яка передувала ДТП, можуть бути висунені такі: 1) вчинено умисне вбивство з інсценуванням дорожньо-транспортної події як способу приховування; 2) вчинено умисне вбивство з інсценуванням дорожньо-транспортної події як способу приховування. Результати судово-медичної експертизи, можуть допомогти встановити причино-наслідковий зв'язок між тілесними ушкодженнями та особливостями механізму ДТП. Проведення такої судово-медичної експертизи можливо в межах комплексної автотехнічної експертизи, задля визначення механізму ДТП та слідоутворення.

Слідча ситуація № 3. На місці дорожньо-транспортної події знаходяться: транспортні засоби-учасники ДТП; потерпілі з тілесними ушкодженнями – явними ознаками-наслідками ДТП; труп без слідів-ознак ДТП. У такій ситуації висуваються наступні версії: 1) мала місце природна смерть, внаслідок чого сталася ДТП; 2) мало місце умисне вбивство, приховане під ДТП (при цьому під підозру повинні підпадати інші учасники ДТП, яким пощастило вижити). Судово-медична експертиза може відповісти на питання стосовно причин смерті, а також допоможе встановити причино-наслідковий зв'язок між механізмом ДТП та тілесними ушкодженнями потерпілих.

Аналіз соціальних мереж, форумів та чатів свідчить про розповсюдженість шахрайств, поєднаних з вимаганням, пов'язаних з використанням інсценування ДТП, як способу вчинення означеної ка-

тегорії злочинів «автопідстави». Можливо виділити наступні слідчі ситуації:

Слідча ситуація № 1. Шахраї-вимагачі затримані на місці інсценованої ДТП. На місці інсценованої ДТП знаходяться всі учасники події та їх транспортні засоби. Злочинці можуть використовувати власний транспортний засіб або за довіреністю, або можуть бути відсутні державні знаки взагалі, або наявні «євро» номери. Останнє може ускладнювати процес встановлення власника автотранспорту. Версії, що висуваються, стосуються наявності ДТП: 1) ДТП інсценоване (про це свідчить або наявність, або відсутність відповідних слідів-ознак інсценування ДТП); 2) ДТП дійсно мало місце (при цьому винуватим може бути, як один із учасників, так і третя особа, відсутня на місці ДТП).

Слідча ситуація № 2. Шахраї-вимагачі затримані при отриманні предмету вимагання. Має місце з інсценованим ДТП, інформацію про вчинення якого отримується при допитах затриманих та потерпілого. Версії, які висуваються, стосуються здебільшого самого факту вимагання та події, пов'язаної з ДТП, а саме: 1) має місце інсценування ДТП з подальшим вимаганням; 2) має місце реальне ДТП та обмова з боку «потерпілого» (який не має наміру відшкодувати шкоду, завдану в наслідок ДТП).

Слідча ситуація № 3. Шахраїв-вимагачів затримано на місці інсценованої дорожньо-транспортної події в результаті спланованої та проведеної оперативно-тактичної комбінації «Затримання на місці вчинення злочину». При цьому можуть виникати дві підситуації в залежності від джерела та часу отримання інформації про злочинну діяльність: інформація отримана від потерпілого до передачі предмету вимагання; інформація отримана в результаті оперативно-розшукової діяльності (тобто після передачі предмету вимагання). Існують певні особливості тактики проведення означеної оперативно-тактичної комбінації в залежності вказаних підситуацій. У першій підситуації приймає участь потерпілий після інструктажу оперативних працівників, у другій підситуації може приймати участь оперативний працівник.

Окремо, можливо виділити слідчі ситуації, які виникають в наслідок вчинення шахрайств з ініціюванням ДТП, спрямованих на отримання страхових відшкодувань або завищення розміру збитків.

Слідча ситуація № 1. Особа, чий автомобіль застраховано, заявляє у страхову компанію про страховий випадок. Інформація про інсценування не повна, або взагалі відсутня. Можливо висуни-ти наступні версії щодо інформації про ДТП: 1) ДТП мало місце; 2) має місце явне інсценоване ДТП; щодо осіб, причетних до вчинення шахрайств у сфері страхування автотранспорту: а) шахрайство вчинено страховиками та (або) співробітниками страхових компаній; б) шахрайство вчинено страхувальниками та іншими особами з метою отримання страхової виплати.

Слідча ситуація № 2. Особу причетну до інсценування дорожньо-транспортної події з метою вчинення шахрайських дій, спрямованих на отримання страхових премій, встановлено співробітниками служби безпеки страхової компанії, в наслідок проведення перевірки матеріалів страхового випадку.

Слідча ситуація № 3. Особу причетну до інсценування дорожньо-транспортної події з метою вчинення шахрайських дій, спрямованих на отримання страхових премій, затримано на місці вчинення злочинних дій, або відразу після них внаслідок застосування оперативно-розшукових заходів.

Означені слідчі ситуації потребують подальшого опрацювання та формування відповідних програм або алгоритмів слідчих (розшукових) дій та тактичних операцій в залежності від злочину і комплексу наявної інформації.

Література:

1. Саковський А. А. Криміналістичні засади розслідування інсценувань злочинів : дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.09 [Текст] / А. А. Саковський. – Київ, 2013. – 202 с.
2. Семенов В. В. Методика розслідування вбивств, прихованих інсценуванням: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.09 [Текст] / В. В. Семенов. – Харків, 2004. – 183 с.

Т. О. Павлова

к. ю. н., доцент, доцент кафедри кримінального права, кримінального процесу та криміналістики Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

ЮРИДИЧНА ОСОБА ЯК ОСОБЛИВИЙ СУБ'ЄКТ КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВИХ ВІДНОСИН

Однією з найбільш актуальних проблем, що обговорюється у сучасних державах світу, особливо державах, створених на пострадянському просторі, є кримінальна відповідальність юридичних осіб. Аналіз діяльності юридичних осіб засвідчує, що складна організаційна структура підприємств, значна кількість осіб, залучених у сферу цієї діяльності, а також певна децентралізація управління сприяє збільшенню фактів вчинення протиправних дій з їх боку.

Юридична особа – самостійний особливий суб'єкт права, який на правовому рівні наділений відповідним статусом, визначеними правами та обов'язками, можливістю виступати у правових відносинах як самостійний суб'єкт.

У випадку заподіяння діяльністю юридичної особи шкоди суспільним інтересам, які на законодавчому рівні захищаються державою, виникає необхідність у наявності ефективних засобів протидії та стримуванні діяльності зазначеного суб'єкта права.

Теорією права ніколи не заперечувалась можливість застосування правової відповідальності до юридичних осіб. Однак заперечувалась і заперечується можливість застосування окремих її видів (кримінальної, адміністративної та ін.) [1, с. 35].

Традиційно у національному кримінальному праві та законодавстві суб'єктом злочину визнається тільки «фізична осудна особа, яка вчинила злочин у віці, з якого відповідно до Кримінального кодексу України (далі – КК України) може наставати кримінальна відповідальність» [2]. Але це не означає, що у наукових колах та на законодавчому рівні не обговорювалася необхідність впровадження кримінальної відповідальності юридичних осіб.

Пропозиції запровадити кримінальну відповідальність юридичних осіб висловлювалися при підготовці законопроекту Кримінального кодексу України та наукових колах, але вони не отримали широкої підтримки, оскільки пов'язані із порушенням цілої низки принципів кримінального права, а саме винної відповідальності (суб'єктивного ставлення), особистої (індивідуальної) кримінальної відповідальності, презумпції невинуватості тощо.

У подальшому ратифікація Верховною Радою України низки міжнародно-правових актів зобов'язала Україну привести у відповідність норми національного кримінального законодавства у сфері боротьби з корупцією, хабарництвом та відмиванням грошей. Так, в ч. 1 ст. 26 Конвенції ООН проти корупції від 31.10.2003 р. (ратифіковано Україною 18.10.2006 р.) зазначено про те, що кожна держава-учасниця вживає таких заходів, які, з урахуванням її принципів права, можуть бути необхідними для встановлення відповідальності юридичних осіб за участь у злочинах, що визначені цією Конвенцією. У ч. 2 ст. 26 Конвенції також зауважено, що за умови дотримання принципів права держав-учасниць відповідальність юридичних осіб може бути кримінальною, цивільно-правовою або адміністративною [3]. У ст. 18 Кримінальної конвенції Ради Європи про боротьбу з корупцією, прийнятої 27.01.1999 р. № ET173 (ратифіковано Україною 18.10.2006 р.), зазначається, що кожна Сторона вживатиме таких законодавчих та інших заходів, які можуть бути необхідними для забезпечення відповідальності юридичних осіб за передбачені цією Конвенцією кримінальні злочини – дачу хабара, зловживання впливом та відмивання доходів, – вчинені на їхню користь будь-якою фізичною особою, яка діяла незалежно або як представник того чи іншого органу юридичної особи та яка обіймає керівну посаду в цій юридичній особі, із використанням: представницьких повноважень юридичної особи; повноважень приймати рішення від імені юридичної особи; повноважень здійснювати контроль за діяльністю юридичної особи, а також за залучення такої фізичної особи до вищезазначених злочинів у якості співучасника чи підбурювача [4]. У тексті Конвенції згадується термін «відповідаль-

ність», без уточнення галузевої належності такої відповідальності. Після ратифікації вказаних міжнародних нормативно-правових актів Україна намагалася запровадити кримінальну відповідальність юридичних осіб Законом України «Про відповідальність юридичної особи за вчинення корупційних правопорушень» від 11.06.2009 р. № 1507-VI, який набрав чинності з 01.01.2010 р., але вказаний закон так і не застосувався на практиці, втративши силу.

У контексті приведення вітчизняних норм у відповідність до ратифікованих міжнародно-правових актів, Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у сфері державної антикорупційної політики у зв'язку з виконанням Плану дій щодо лібералізації Європейським Союзом візового режиму для України» від 13.05.2014 р. № 1261-VII Загальну частину Кримінального кодексу України було доповнено новим розділом XIV-1 «Заходи кримінально-правового характеру щодо юридичних осіб». Надивлячись на це, сьогодні на законодавчому рівні кримінально-правовий статус юридичної особи чітко не визначено.

Правовий аналіз норм чинного Кримінального кодексу України надає змогу зробити висновок про те, що юридична особа не визнається суб'єктом злочину, оскільки у ч. 1 ст. 18 КК України йдеться тільки про фізичну особу, отже, виникає запитання: «Чи визнається юридична особа суб'єктом кримінальної відповідальності?». У доктрині кримінального права висловлено дві точки зору. Перша точка зору – визнається, інша – не визнається. Розглянемо цю проблему.

Притягнення до кримінальної відповідальності, на нашу думку, відбувається за наступною класичною юридичною схемою: «суб'єкт кримінально-правових відносин» → «суб'єкт злочину» → «суб'єкт кримінальної відповідальності». Будь-який суб'єкт злочину визнається суб'єктом кримінально-правових відносин та як наслідок – суб'єктом кримінальної відповідальності, але не будь-який суб'єкт кримінально-правових відносин визнається суб'єктом злочину та як наслідок – суб'єктом кримінальної відповідальності. Яскравим прикладом другого твердження є юридична особа, яка із запровадженням інституту заходів кримінально-правового характе-

ру, визнана законодавцем особливим суб'єктом кримінально-правових відносин, але не є суб'єктом кримінальної відповідальності, оскільки до юридичної особи не може бути застосовано принцип вини (вина фізичної особи не може розповсюджуватися на юридичну особу), застосування вказаних заходів є похідним від суспільно небезпечного діяння фізичної особи (вичерпний перелік злочинів визначено у ч. 1 ст. 96³ КК України), яке вчиняється від імені та в інтересах юридичної особи її уповноваженою особою.

Отже, про те, що юридична особа є особливим суб'єктом кримінально-правових відносин свідчить наступне: 1) особливі підстави застосування щодо юридичних осіб заходів кримінально-правового характеру, які знаходяться в об'єктивній площині, оскільки, згідно з ч. 1 ст. 96³ КК України, такими підставами є вчинення її уповноваженою особою від імені та в інтересах юридичної особи будь-якого із злочинів, передбачених у п. 1-4 ч. 1 ст. 96³ КК України [2]. Цей перелік, на нашу думку, видається далеко не повним і потребує доповнення за рахунок складів злочинів проти господарської діяльності, злочинів проти довкілля та злочинів проти безпеки виробництва. До того ж необхідно виправити технічну помилку і ввести до переліку складів злочинів у п. 4 ч. 1 ст. 96³ КК ст. 436¹ КК, оскільки, не будучи підставою для застосування заходів кримінально-правового характеру, цей склад злочину є підставою для застосування ліквідації юридичної особи. 2) Особливий кримінально-процесуальний статус юридичної особи, який пов'язаний із застосуванням вказаних заходів та участю юридичної особи у кримінальному та судовому провадженні відповідно до норм чинного Кримінального процесуального кодексу України. 3) Застосування кримінально-правових заходів щодо юридичних осіб не пов'язано з реалізацією кримінальної відповідальності та не тягне за собою судимість, хоча і є певне дублювання назви таких видів покарань як штраф та конфіскація, що ускладнює розуміння правової природи заходів кримінально-правового характеру щодо юридичних осіб. 4) Кримінально-правовий вплив на юридичну особу є додатковим, тобто похідним від

діяння фізичної особи, і застосовується лише разом з відповідальністю фізичних осіб.

На сьогодні, згідно з нормами чинного Кримінального кодексу України, юридична особа є особливим суб'єктом кримінально-правових відносин та як наслідок – особливим суб'єктом кримінально-правового впливу, а не суб'єктом кримінальної відповідальності.

Література:

1. Гришук В. К., Пасека О. Ф. Кримінальна відповідальність юридичних осіб: міжнародний досвід та основні теоретичні підходи: наук.-практ. посіб. / В. К. Гришук, О. Ф. Пасека. – К.: Юринком Інтер, 2017. – 296 с.
2. Кримінальний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>. – Назва з екрана.
3. Конвенція ООН проти корупції від 31.10.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_c16. – Назва з екрана.
4. Кримінальна конвенція Ради Європи про боротьбу з корупцією від 27.01.1999 р. № ET173 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_101. – Назва з екрана.

Т. В. Родіонова

к. ю. н., доцент кафедри кримінального права, кримінального процесу та криміналістики Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

МІСЦЕ ВЧИНЕННЯ ЗЛОЧИНУ: УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

Динамічний розвиток суспільних відносин та юриспруденції змінює традиційні уявлення про ознаки складу злочину, надає їм нового наповнення, актуалізує розгляд деяких з них. Яскравим прикладом може бути зміна розуміння предмета злочину, під яким останнім часом виправдано розуміються не лише предмети матеріального світу, а й інформація, енергія тощо.

Подібним чином ситуація складається з іншою ознакою складу злочину – місцем вчинення злочину. Конкретно-історичні умови існування й розвитку суспільства вимагають поглиблених досліджень і, можливо, переосмислення цього поняття, враховуючи як зростання актуальності вже існуючих (наприклад, «поле бою», «район бойових дій»), так і появу нових термінів для позначення тери-

торії вчинення правопорушень («тимчасово окупована територія», «територія проведення Операції об'єднаних сил» тощо).

У зв'язку з подіями останніх років, починаючи з 20 лютого 2014 р., агресії Російської Федерації та анексії владою цієї держави частини території України, виникли нові проблеми встановлення місця вчинення злочину.

Збройна агресія вважається міжнародним злочином проти миру і безпеки людства. Так, анексія Криму є порушенням, зокрема, таких міжнародних договорів, як: Гельсінський заключний акт 1975 р. про непорушність кордонів у Європі; Будапештський меморандум 1994 р. про гарантії безпеки Україні; Договір про дружбу, співробітництво і партнерство між Україною і Росією 1997 р.; Договір між Україною і Російською Федерацією про українсько-російський державний кордон від 28 січня 2003 р. [1]. Необхідно зауважити, що в подальшому ООН визнала Російську Федерацію країною-окупантом [2]. 15 листопада 2016 р. на засіданні Третього комітету Генеральної асамблеї ООН була підтримана ініційована Україною резолюція про порушення прав людини в Криму російською окупаційною владою [3].

Ворожі дії з боку РФ (агресія, окупація, анексія) породили цілий комплекс проблем, і серед них – безліч кримінально-правових проблем, тісно пов'язаних з поняттям «місце вчинення злочину». Ці проблеми у нашому розумінні є новоствореними і стосуються вони, зокрема, таких питань.

Криміналізовані нові суспільно небезпечні діяння. Наприклад, Кримінальний Кодекс України (далі КК) доповнено такими статтями, як: фінансування дій, вчинених з метою насильницької зміни чи повалення конституційного ладу або захоплення державної влади, зміни меж території або державного кордону України (ст. 110² КК України); перешкоджання законній діяльності Збройних Сил України та інших військових формувань (ст. 114¹ КК України); порушення порядку в'їзду на тимчасово окуповану територію та виїзду з неї (ст. 332¹ КК України). Необхідно згадати і пов'язану з останнім зло-

чином проблему незаконного перетинання росіянами державного кордону (так звані «гумконвої»).

Внесено низку змін і доповнень до інших статей КК України. Так, ст. 402 «Непокоря» КК України доповнена приміткою, де визначено, що слід розуміти під поняттям «бойова обстановка». Зазнала істотних редакційних змін ст. 447 «Найманство» КК України, зокрема, у примітці роз'яснюється, що слід розуміти під поняттям «найманець» у цій статті.

З'явилися як нові кримінально-правові поняття, що містяться у КК України (наприклад, «тимчасово окупована територія»), так і пов'язані з ними інші правові поняття (зокрема, «територія проведення антитерористичної операції»). Слід враховувати, що на тимчасово окуповану територію поширюється дія українського законодавства, зокрема кримінального і кримінально-процесуального. Однак наразі ситуація ускладнена тим, що на непідконтрольній українській владі території відсутня можливість виконання оперативно-розшукових заходів, проведення слідчих дій (ч. 3 ст. 114 КПК; Перехідні положення КПК – ст. 20-1).

«Гібридна війна» зумовлює перегляд кримінально-правової кваліфікації діянь, що вчиняються на певній території. Наприклад, окремі регіони Донецької та Луганської областей (ОРДЛО) – це «тимчасово окупована територія» чи «територія проведення антитерористичної операції»?

Чи варто оцінювати як контрабанду (ст. 201 КК України) переміщення відповідних предметів через лінію розмежування на тимчасово окуповану територію або з неї на контрольовану Україною територію?

Зауважимо, що існує нагальна необхідність правильної юридичної оцінки поведінки тих осіб, які вчиняють передбачені КК України діяння на окупованій території, лінії розмежування. Зокрема, у тих випадках, коли політики, журналісти, інші особи називають «контрабандою» переміщення певних предметів з окупованої території на контрольовану Україною територію чи навпаки, вони неправильно оцінюють юридичний статус відповідних місць. Про

це уже йшлося у публікаціях вітчизняних науковців. Так, А. А. Музика в одній із праць вірно підмітив: «чи не щодня надходять повідомлення про те, що з підконтрольної українській владі території певні суб'єкти залізничним і автомобільним транспортом постачають російсько-терористичним військам різноманітні матеріали, обладнання, продукти. Аналогічні дії вчиняються і з окупованої території. Все це називають «контрабандою». Але ж така кваліфікація є некоректною, оскільки державний (і відповідно – митний) кордон України ніким не перетинається. Тобто війна породила кримінально-правову проблему (суспільна небезпека таких дій – безспірна), яка наразі нерегульована [4, с. 144].

Слід також підкреслити, що існує суперечлива судова практика кваліфікації дій тих осіб, які перебувають на службі у силових структурах квазідержавних утворень [5].

У зв'язку з набранням чинності низкою законодавчих актів, присвячених регулюванню відповідних питань, пов'язаних із агресією РФ, виникає потреба наукового осмислення нових понять, запроваджених цими нормативними актами. Крім цього, існує необхідність узгодження цих понять з положеннями прийнятого раніше законодавства, а також із усталеними теоретичними підходами щодо оцінки місця вчинення злочину в науці кримінального права.

Задля здійснення правильної юридичної оцінки діянь, що вчиняються на відповідних територіях, ми повинні вірно тлумачити поняття, що останнім часом запроваджені у законодавство України.

Згідно з ч. 1 ст. 1 «Правовий статус тимчасово окупованої території України» Закону України «Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України» від 15 квітня 2014 р., тимчасово окупована територія України є невід'ємною частиною території України, на яку поширюється дія Конституції та законів України [6].

Оскільки тимчасово окупована територія є невід'ємною частиною території України, то перевезення відповідних предметів з підконтрольної Україні території на тимчасово окуповану територію не може визнаватися контрабандою. Річ у тім, що обов'язковою

ознакою об'єктивної сторони контрабанди є певне місце – митний кордон, який збігається з державним кордоном [7, с. 101]. Під час же перевезення відповідних предметів на тимчасово окуповану територію державний кордон не перетинається, оскільки окупована територія є невід'ємною частиною території України.

Водночас необхідно визнавати контрабандою ввезення на тимчасово окуповану територію України з території Російської Федерації предметів, про які йдеться у ст. 201 КК України: культурних цінностей, отруйних, сильнодіючих, вибухових речовин, радіоактивних матеріалів, зброї та боєприпасів (крім гладкоствольної мисливської зброї та бойових припасів до неї), а також спеціальних технічних засобів негласного отримання інформації.

Однією з новостворених проблем, пов'язаних з місцем вчинення злочину, необхідно визнати складнощі кваліфікації такого діяння, як порушення порядку в'їзду на тимчасово окуповану територію України та виїзду з неї.

Слід мати на увазі, що ознаки злочину, передбаченого ст. 332¹ КК України, будуть наявними у разі проникнення на окуповану територію з боку Російської Федерації. Це стосується і так званих «гуманітарних конвоїв», оскільки проникнення їх на тимчасово окуповану територію здійснюється іноземцями (громадянами РФ), які не мають спеціального дозволу на в'їзд до цієї території. Крім цього, такий в'їзд здійснюється через неконтрольовані українською владою пункти пропуску, що також належить до ознак порушення порядку в'їзду на тимчасово окуповану територію України та виїзду з неї. На думку В. І. Антипова, проблема полягає не тільки і не стільки в недоліках роботи судів, скільки в недоліках конструкції диспозиції норми, передбаченої ч. 1 ст. 332¹ КК України, де мета діяння визначена вкрай неконкретизовано.

На наш погляд шкода, на яку вказано у диспозиції ч. 1 ст. 332¹ КК, знаходиться в межах суспільних відносин, що охороняються даною нормою. Для уникнення помилок в кваліфікації відповідних діянь доцільно викласти диспозицію ч. 1 ст. 332¹ КК в такій редакції: «В'їзд на тимчасово окуповану територію України чи виїзд з неї в

порушення встановленого порядку, якщо такі дії вчинені з метою протидії відновленню в межах тимчасово окупованої території конституційного ладу України» [8].

Можна у цілому погодитися з позицією В. І. Антипова, що таке формулювання мети вчинення злочину дозволить більш зважено реагувати на випадки в'їзду на тимчасово окуповані території парламентарів деяких європейських країн, якщо вони хоча і порушують встановлений порядок, але мають за мету розібратися зі станом дотримання на таких територіях прав людини, особисто ознайомитися з настроями населення тощо.

Література:

1. Анексія Криму Росією [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Анексія_Криму_Росією_\(2014\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/Анексія_Криму_Росією_(2014)). – Назва з екрана.
2. ООН признала Россию страной-оккупантом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gordonua.com/news/crimea/oon-priznala-rossiyu-stranoy-okkupantom-polnyu-tekst-rezolyucii-159354.html>. – Назва з екрана.
3. Росія – офіційно окупант. Генасамблея ООН підтримала резолюцію по Криму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nv.ua/ukr/world/geopolitics/rosija-ofitsijno-okupant-genasambleja-oon-pidtrimala-rezoljutsiju-po-krimu-336726.html>. – Назва з екрана.
4. Музыка А. А. Конституція України, кримінальний закон і російська агресія / А. А. Музыка // Кримінальна юстиція України: виклики та перспективи в світлі конституційної реформи: Збірка тез першого Львівського форуму з кримінальної юстиції (Львів, 18 – 19 вересня 2015 р.). – К.: ВАГТЕ, 2015. – С. 140–147.
5. Книженко О. О. Актуальні питання притягнення до кримінальної відповідальності осіб, які перебувають на службі в силових структурах так званої Донецької народної республіки / О. О. Книженко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ivpz.org/images/pdf/sudgennya_knigenko.pdf. – Назва з екрана.
6. Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України. Закон України від 15 квітня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1207-18>. – Назва з екрана.
7. Кримінальна відповідальність за контрабанду: національний та міжнародний досвід: монографія / Музыка А. А., Савченко А. В., Процюк О. В. та ін. – Київ: ПАЛИВОДА А. В., 2011. – 276 с.
8. Антипов В. І. Щодо вдосконалення норм про відповідальність за порушення порядку в'їзду на тимчасово окуповану територію України та в'їзду з неї / В. І. Антипов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ivpz.org/images/pdf/sudgennya_antipova.pdf. – Назва з екрана.

О. І. Соболю

*к. ю. н., доцент, доцент кафедри кримінально-правових дисциплін
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ*

С. А. Риб'янець

*к. ю. н., доцент, доцент кафедри кримінально-правових дисциплін
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ*

РІШЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СУДУ З ПРАВ ЛЮДИНИ ЯК ПОТЕНЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА КРИМІНАЛЬНОГО ПРАВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Глобалізація світу ставить питання про глобалізацію правових систем і в певній мірі про уніфікацію кримінально-правової боротьби із злочинністю. Джерела права в умовах сучасності привертують особливу увагу. Зважаючи на кількість розглянутих Європейським Судом з прав людини (далі ЄСПЛ) справ щодо порушень, передбачених Конвенцією прав українців на справедливий судовий розгляд, на свободу і особисту недоторканість, на ефективний засіб юридичного захисту, тощо, у кримінальному судочинстві, практика Європейського суду з прав людини розглядається науковцями та практиками насамперед як джерело кримінального процесуального права. Аналізуючи численні проблеми та практичні труднощі застосування прецедентної практики ЄСПЛ, науковці зазначають на невідворотності процесів адаптації національного законодавства України до законодавства Європейського Союзу у вигляді видання законодавчих нормативних актів, які ґрунтувалися б на відповідних нормах права Європейського Союзу [1, с. 75].

Разом з тим, рішення ЄСПЛ можна розглядати і як своєрідні джерела матеріального кримінального права. Відповідно до ч. 1 ст. 9 Конституції України та ч. 1 ст. 19 Закону України «Про міжнародні договори України» від 29 червня 2004 р. норми Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод 1950 р. стали частиною національного законодавства. Законодавство України про кримінальну відповідальність становить КК України, який ґрунтується на Конституції України та загальновизнаних принципах і нормах міжнародного права. Разом з тим, відповідно до ч.1. ст. 2 КК України під-

ставою кримінальної відповідальності є вчинення особою суспільно небезпечного діяння, передбаченого саме КК.

Процес глобалізації призводить до уніфікації видів формальних юридичних джерел у всіх правових сім'ях, актуалізує увагу до міжнародно-правових договорів, судового прецеденту як джерел права. На цьому рівні концепція джерел кримінального права має бути спрямована насамперед на задоволення потреб практики. Прагнення України увійти в європейський правовий простір накладає зобов'язання відійти від ставлення до верховенства права як до абстрактного ідеального конструкту; цей основоположний принцип слід наповнити реальним змістом, що є завданням не лише законодавця, а й правозастосувачів [2, с. 39].

На думку П. П. Андрушка, відповідь на запитання, чи є джерелом кримінального права правові позиції Європейського суду з прав людини, викладені в його рішеннях по розглянутих ним справах, однозначною бути не може, незважаючи на те, що ст. 17 Закону України «Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини» від 23 лютого 2006 р., яким встановлено, що суди застосовують при розгляді справ Конвенцію та практику ЄСПЛ та Європейської комісії з прав людини як джерело права, хоча названою Конвенцією встановлюється лише обов'язковість виконання державами, які ратифікували Конвенцію, остаточних рішень Суду в будь-яких справах, у яких вони є сторонами [3, с. 10].

Окрім того, на сьогоднішньому етапі розвитку кримінально-правової науки можна говорити про змістову невідповідність понять «джерело кримінального права» та «джерело кримінального законодавства». Адже якщо джерелом кримінального законодавства є виключно КК України, то джерела кримінального права не обмежуються кримінальним законом, бо включають, зокрема, й інші нормативні акти, у тому числі міжнародні договори, які ратифіковані Верховною Радою України та які стали внаслідок цього частиною національного законодавства. Визнання міжнародних договорів частиною кримінального законодавства України (а не просто джерелом кримінального права), що можна здійснити шляхом розши-

рення закріпленого в ст. 3 КК переліку відповідних джерел, матиме істотне позитивне значення для ефективної протидії небезпечним тенденціям світової злочинності в умовах глобалізації [4, с. 187].

Розглядаючи значення Європейської конвенції для кримінального судочинства, Д. Макбрайд вказує, що не слід забувати про те, що права й свободи, які вона гарантує, – зокрема право на зібрання, об'єднання, вираження поглядів, особисте життя й віросповідання за статтями 8-11, так само як і заборона ретроспективних покарань за ст. 7, – також встановлюють суттєві обмеження в сфері застосування кримінального права [5, с. 24]. Окрім того, зміст поняття «кримінальний» для цілей Європейської конвенції не обмежується тим, як його розуміють у праві будь-якої держави, для котрої вона має обов'язковий характер. Як і багато інших норм Європейської конвенції, термін «злочин» Європейський суд розглядає як такий, що має самостійне значення, внаслідок чого, хоча класифікація чогось як «кримінального» у внутрішньодержавному праві й відіграватиме вирішальну роль при застосуванні різноманітних вимог Європейської конвенції до відповідного провадження, той факт, що якесь провадження з погляду внутрішньодержавного права не належить до цієї категорії, не заважає розглядати такі вимоги як застосовні до такого провадження.

Слушною є позиція П. П. Андрушко, який зазначає, що джерелами кримінального права можна вважати такі правові позиції ЄСПЛ, викладені у його рішеннях, в яких дається тлумачення норм Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод 1950 р., а також дається оцінка змісту окремих ознак складів злочинів, передбачених національним законодавством, з позиції їх відповідності положенням норм Конвенції, як вони тлумачаться (розуміються, визнаються і конкретизуються) ЄСПЛ. Тобто, в кримінально-правовому аспекті можливим є врахування правових позицій ЄСПЛ зокрема з питань визначення змісту оціночних ознак, наприклад, «істотна шкода», яка має нематеріальний характер, у злочинах у сфері службової діяльності, викладені у справі «Лівійк проти Естонії»; чіткості, зрозумілості і однозначності правової норми. У рішенні

ЄСПЛ від 25 лютого 1992 р. у справі «Маргарета і Роджер Андерсон проти Швеції» зазначено, що закон (норму) має бути сформульовано настільки чітко, щоб у разі необхідності за допомогою відповідної консультації можливо було з усією очевидністю передбачити наслідки певної дії; правові позиції ЄСПЛ щодо тлумачення понять «житло», «таємниця кореспонденції», «приватне життя», «сімейне життя», правові позиції ЄСПЛ щодо змісту права на життя (ст. 2 Конвенції), заборони катування (ст. 3 Конвенції), заборони рабства та примусової праці (ст. 4 Конвенції), права на свободу та особисту недоторканність (ст. 5 Конвенції), презумпції невинуватості (ч. 2 ст. 6 Конвенції) [3, с. 20].

Так наприклад, ЄСПЛ не виробив чітких універсальних критеріїв оцінки жорстокості поводження, але ретельно зважає всі обставини кожної конкретної справи і за відсутності таких ознак катування як умисність поводження чи спеціальна мета, діяння буде становити не катування, а просто нелюдське поводження (рішення ЄСПЛ «Крастанов проти Болгарії» від 30.09.2004 р.). У іншій справі «Невмержицький проти України» від 05.04.2005 р. ЄСПЛ кваліфікував як катування примусове голодування заявника, яке було здійснене під час тримання під вартою. У справі «Нечипорук і Йонкало проти України» від 21.04.2011 р. ознаками катування названо між іншими і психічне насильство, яке полягало у погрозах застосування катування до дружини заявника. Окрім того, Суд зазначає, що певні дії, які в минулих рішеннях кваліфікувалися як нелюдське поводження, можуть у майбутньому бути кваліфіковані жорстокіше, тому що Конвенція має тлумачитися у світлі умов сьогодення (рішення у справі Селмуни проти Франції від 28.07.1999 р.).

Важливими проблемами у застосуванні практики ЄСПЛ є систематизація значного пласту рішень, прийнятих у різні часи і щодо різних європейських країн, забезпечення правильного тлумачення і розробка відповідних законодавчих ініціатив, відпрацювання механізмів невідкладного коригування національного законодавства з врахуванням рішень ЄСПЛ, які самі перебувають у стані динамічних змін [6, с. 214].

Таким чином, проблема розуміння практики ЄСПЛ як джерела права, у тому числі матеріального кримінального права, широка і складна: це не лише зміна підходів до вирішення певних питань, зміна поглядів на проблему, а й, якщо брати в цілому, зміна парадигм у правовій культурі суспільства.

Література:

1. Юрчишин В. Д., Король В. В. Практика Європейського суду з прав людини як джерело кримінального процесуального права України: окремі аспекти / В.Д.Юрчишин, В.В.Король // Юридичний часопис Національної академії внутрішніх справ – 2013. – № 2. – С. 73-78.
2. Орловська Н. А. Джерела кримінального права України: актуальні питання сучасного контексту / Н.А.Орловська // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія юридичні науки. – Випуск 2. Том 4. – 2014. – С. 39-45.
3. Андрушко П. П. Джерела кримінального права України: поняття, види / П. П. Андрушко // Адвокат. – 2011. – № 8 (131). – С. 10-22.
4. Тертиченко Т. М. Міжнародний договір як джерело кримінального права / Т. М. Тертиченко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2011. – № 2. – С. 185-188.
5. Джереми Макбрайд. Європейська конвенція з прав людини та кримінальний процес / Макбрайд Джереми. – К.: «К.І.С.», 2010. – 576 с.
6. Уваров В. Г. Засосування практики Європейського Суду з прав людини та норм міжнародно-правових актів в удосконаленні кримінального судочинства України: монографія / В. Г. Уваров; за заг. ред. В. М. Тертишника. – Дніпропетровськ: ДДУВС; Ліра ЛТД, 2012. – 340 с.

О. А. Чуваков

д. ю. н., доцент, професор кафедри уголовного права, уголовного процесса и криминалистики Одесского национального университета имени И. И. Мечникова

К ВОПРОСУ О СТРУКТУРЕ ПОНЯТИЙ «ВНЕШНЯЯ-ВНУТРЕННЯЯ» БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА

В настоящее время наука уголовного права не дает единообразного толкования понятий «внешняя-внутренняя» безопасность государства. Так, большинство исследователей полагают, что государственная измена и шпионаж являются посягательствами против внешней безопасности государства [1, с. 36; 2, с. 190, 196; 3, с. 22, 27; 4, с. 229, 242].

При этом, в действующем уголовном законодательстве понятие «внешняя безопасность» в диспозиции таких статей отсутствует. Однако, подчеркивается, что государственная измена – это деяние, которое посягает на суверенитет, территориальную целостность и неприкосновенность, обороноспособность, государственную, экономическую или информационную безопасность Украины. Следовательно, можно предположить, что указанные элементы составляют не только понятие «внешняя безопасность», а и понятие «внутренняя безопасность» государства в целом. В этой связи представляется целесообразным проведение более глубокого научно-теоретического анализа структурных элементов, составляющих такие дефиниции как «внешняя» и «внутренняя» безопасность государства.

Представляется весьма логичным, что подробное описание таких терминов как «внутренняя» и «внешняя» безопасность в Законе «Об основах национальной безопасности» [5] позволило бы снять не только все сомнения в части существующих научных дискуссий о рассматриваемых понятиях, но и разрешить проблемные вопросы в части установления видовых объектов таких преступлений [6, с. 189].

С целью установления юридической природы, а значит и сущности понятий «внешняя» и «внутренняя» безопасность государства в качестве видовых объектов рассматриваемых преступлений, необходимо предметное изучение научно-теоретических взглядов ведущих ученых в исследуемой сфере научного интереса. Подобный анализ дает возможность установить, что большинство исследователей в качестве основных элементов, составляющих такие понятия, рассматривают суверенитет, территориальную неприкосновенность и территориальную целостность [7, с. 250; 2, с. 190; 3, с. 22; 8, с.111; 9, с. 475; 1, с. 36; 10, с. 590; 11, с. 660;12, с. 40; 13, с. 27; 14, с. 536; 15, с. 377]. Также, наряду с указанными элементами нередко упоминается и такой объект уголовно-правовой охраны как обороноспособность государства.

В подтверждение такого суждения, А. В. Наумов подчеркивает, что поскольку обороноспособность является одним из основных объектов безопасности, то состояние ее защищенности также должно входить в понятие безопасности [16, с. 328]. Однако в соответствии с положениями Закона «Об основах национальной безопасности» обороноспособность таковым объектом не является.

В теории уголовного права представлены и иного рода формулировки. Так, Г. Г. Криволапов полагает, что внешняя безопасность – это состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз [17, с. 603].

Более сложное определение внешней безопасности дает А. С. Горелик, под которой понимает «состояние защищенности от посягательств на суверенитет и территориальную неприкосновенность со стороны других государств или оказывающих им помощь граждан [18, с. 121].

Подробное и достаточно перенасыщенное определение внешней безопасности предлагает В. Н. Рябчук: «Под внешней безопасностью ...следует понимать определяемую изменениями обстановки внутри страны и на международной арене и постоянно развивающуюся подсистему, обеспечивающую состояние такой защищенности от исходящих извне посягательств на жизненно важные интересы государства в политической, экономической, социальной, военной, информационной, экологической и других сферах, а также от внешних угроз этим интересам, которая характеризуется отсутствием недопустимого риска, связанного с возможностью нанесения ущерба указанным интересам» [1, с. 37].

В качестве следующего видового объекта рассматриваемых преступлений следует рассматривать внутреннюю безопасность государства. Данное понятие также как и понятие внешняя безопасность не находит своего единообразного понимания в науке уголовного права в качестве общественных отношений, которым может быть причинен вред соответствующими общественно опасными деяниями [6, с. 190]. Необходимо подчеркнуть, что понятие «вну-

тренняя безопасность» в теории уголовного права исследовано не так подробно как понятие «внешняя» безопасность.

В процессе формулировки понятия «внутренняя» безопасность большинство исследователей в качестве определяющих такое понятие элементов рассматривают – конституционный строй, государственную власть либо государственные интересы [2, с. 190, 194, 199; 3, с. 20; 1, с. 65; 19, с. 325].

Следовательно, осуществленный научно-теоретический анализ позволяет прийти к выводу о том, что большинство из анализированных определений понятия «внешняя-внутренняя безопасность» составляют такие их обязательные структурные элементы, как конституционный строй, суверенитет, территориальная целостность и неприкосновенность. В отдельных случаях исследователями подчеркивается вектор возникновения угрозы – «...внешнее воздействие...», «...защищенность...от внешних угроз» и т.п., что в большей степени подчеркивает сущность и природу возникающей угрозы, а значит, и соответствующий вид безопасности [6, с. 192]. Подобные положения, по нашему мнению, дают возможность, в контексте с исследуемой проблемой, познать сущность, структуру, а также правовую природу безопасности, в том числе возможность ее систематизации на отдельные виды.

Именно исследование структуры «внешней» и «внутренней» безопасности в контексте с действующим законодательством, как составляющими единого родового понятия – национальная безопасность (согласно определению, представленного законодателем) позволяет, по нашему мнению, предположить, что внешняя безопасность – это состояние защищенности конституционного строя, суверенитета, территориальной целостности и неприкосновенности государственных границ Украины от внешних угроз.

Соответственно, внутренняя безопасность – это состояние защищенности конституционного строя, суверенитета, территориальной целостности и неприкосновенности государственных границ Украины от внутренних угроз [20, с. 149].

В каждом конкретном случае перечисленные элементы такой охраны (конституционный строй, суверенитет, территориальная целостность и неприкосновенность) являются основными, согласно тексту Закона «Об Основах национальной безопасности Украины», так как находятся на одном уровне и указываются в порядке перечисления. В этой связи, при квалификации, например, государственной измены, как преступления против внешней безопасности во всех случаях необходимо установить, что она была направлена на причинение ущерба либо конституционному строю, либо суверенитету, либо территориальной целостности и неприкосновенности государственных границ Украины, или же на любое сочетание таких объектов [6, с. 192].

Указанные положения дают возможность предположить, что отсутствие единообразного понимания терминов «внешняя-внутренняя» безопасность государства не позволяет установить сущность объектов, закрепленных в Законе «Об Основах национальной безопасности Украины», что может способствовать дезориентации работников правоохранительных органов, направив их усилия на поиск ненужных доказательств. Так, например, преступление, квалифицированное ими как шпионаж, причинило вред не конституционному строю, суверенитету, территориальной целостности или неприкосновенности, а политической или экономической безопасности либо обороноспособности Украины [20, с. 150]. Данное обстоятельство может привести к расширительному пониманию непосредственного объекта рассматриваемого преступления, что в свою очередь, повлияет на расширение и самого объема такого состава преступления.

Таким образом, указанные положения дают возможность констатировать, что структурные элементы, закрепленные законодателем в Законе «Об основах национальной безопасности» являются достаточными для полного и всестороннего понимания «внешней-внутренней» безопасности государства, как видовых объектов преступлений против основ национальной безопасности Украины. Следовательно, конституционный строй, суверенитет, территориальная

целостность и неприкосновенность являются не только основными элементами, составляющими понятие «национальная безопасность», но и могут рассматриваться в качестве основных элементов понятий «внешняя-внутренняя» безопасность государства.

Литература:

1. Дьяков С. В. Преступления против основ конституционного строя и безопасности государства: уголовно-правовое и криминологическое исследование / С. В. Дьяков. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2009. – 267 с.
2. Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України : спец. вип. / П. П. Андрушко, М. Й. Коржанський, П. С. Матишевський [та ін.] ; наук. ред. С. С. Яценко. – К. : Юрінком Інтер, 1994. – 797 с.
3. Кримінальне право України. Особлива частина : підручник / М. І. Бажанов, Ю. В. Баулін, В. В. Сташис [та ін.] / за ред. М. І. Бажанова, В. В. Сташиса, В. Я. Тація. – К.; Х.: Юрінком Інтер: Право, 2001. – 494 с.
4. Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України / А. А. Музика, В. О. Навроцький, М. І. Хавронюк [та ін.]; [за ред. М. І. Мельника, М. І. Хавронюка.] – [3-є вид.]. – К. : Атіка, 2005. – 1064 с.
5. Про основи національної безпеки України: Закон України // Офіційний Вісник України. – 2003. – № 29. – Ст. 1433.
6. Чуваков О. А. К вопросу о понятии «внешняя-внутренняя» безопасность государства / О. А. Чуваков // Право і суспільство. – 2017. – № 3. – С. 188-193.
7. Сверчков В. В. Уголовное право: Особенная часть: Краткий курс лекций / В. В. Сверчков. – М.: Юрид.-Издат, 2004. – 299 с.
8. Ліпкан В. А., Діордіца І. В. Національна безпека України: кримінально-правова охорона: навчальний посібник / В. А. Ліпкан., І. В. Діордіца. – К.: КНТ, 2007. – 292 с.
9. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / Ю. В. Грачев, Л. Д. Ермакова [и др.] ; отв. ред. А. И. Рарог. – М. : Проспект, 2004. – 952 с.
10. Уголовный кодекс Российской Федерации: Научно-практический комментарий / отв. ред. В. М. Лебедев. – М.: Юрид. лит., 1998. – 736 с.
11. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / Х. М. Ахметшин, А. Е. Беляев, Г. Н. Борзенков [и др.]; отв. ред. В. И. Радченко; науч. ред. А. С. Михлин. – М.: Спарк, 2000. – 862 с.
12. Игнатьев А. А. Серьезная угроза безопасности государства / А. А. Игнатьев // Человек и закон. – 2001. – № 8. – С. 38-43.
13. Кузнецов А. П. Преступления против государственной власти: Комментарий к разделу X Уголовного кодекса РФ / А. П. Кузнецов. – М. : Рос. акад. юрид. наук : Вектор-ТиС, 2005. – 360 с.
14. Правовое регулирование деятельности федеральной службы безопасности по обеспечению национальной безопасности Российской Федерации : науч.-практ. комм. / [под общ. ред. В. Н. Ушакова]; науч. ред. И. Л. Трунов; [предисл. Н. П. Патрушевой]. – М.: Эксмо, 2006. – 592 с.

15. Уголовное право: Общая часть : учебник / под ред. А. И. Рагоа, А. И. Чучаева. – [2-е изд., перераб.]. – М. : Юрид. фирма «КОНТРАКТ»-ИНФРА, 2008. – 560 с.
16. Уголовное право: Особенная часть : учебник / [под ред. А. И. Рагоа]. – М.: Ин-т междунар. права и экономики : Триада, Лтд, 1996. – 480 с.
17. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / А. В. Арндаренко, Н. Н. Афанасьев, В. Е. Батюкова [и др.]. – М. : Проспект, 1997. – 760 с.
18. Преступления и наказания в Российской Федерации: Популярный комментарий к Уголовному кодексу РФ / Б. В. Волженкин, А. С. Горелик, Э. Н. Жевлаков [и др.]; отв. ред. А. Л. Цветинович, А. С. Горелик. – М.: БЕК, 1997. – 694 с.
19. Кримінальний Кодекс України : Науково-практичний коментар / [за ред. В. В. Сташиса, В. Я. Тація]. – К. : Видав. Дім «Ін Юре», 2003. – 1193 с.
20. Чуваков О. А. Злочини проти основ національної безпеки України: проблеми кримінально-правової теорії і практики: [монографія] / О. А. Чуваков – Одеса: Фенікс, 2017. – 362 с.

А. В. Чугаєвська

*ст. викладач кафедри кримінального права та процесу
Навчально-наукового інституту «Юридичний інститут ДВНЗ
«Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДОСУДОВОЇ ДОПОВІДІ ПРИ ЗВІЛЬНЕННІ ОСОБИ ВІД ВІДБУВАННЯ ПОКАРАННЯ

В кримінальному та кримінально-процесуальному законодавстві кожної держави, на будь-якому етапі розвитку, поряд із таким заходом державного примусу, як покарання передбачалися і альтернативні заходи правового регулювання – звільнення від покарання та його відбування, також порядок їх реалізації.

Кримінальним кодексом України [1] в ч. 2 ст. 50 визначено що покарання має на меті не тільки кару, а й виправлення засуджених. Загальні засади призначення покарання вимагають в кожному конкретному випадку, досліджувати особу винного (ст. 65 КК). Вирішення звільнення від відбування покарання вимагає від суду оцінки особи, її поведінки, ставлення до праці, та інших обставин для висновку про можливість виправлення засудженого без відбування покарання (ст. 74 та ст. 75 ККУ).

Кримінальний процесуальний кодекс України [2] в свою чергу відносить до предмету доказування як обставини що характеризують особу, так і обставини що є підставою для звільнення від кримінальної відповідальності або покарання (ст. 91), при цьому зміст вироку має містити мотиви звільнення від відбування покарання (п. 3 ст. 374).

Із запровадженням пробації в Україні, метою якої є забезпечення безпеки суспільства шляхом виправлення засудженого та запобігання вчинення засудженим повторних правопорушень, питання оцінки особи порушника отримало новий розвиток і інструментарій. Законом України №160-VIII «Про пробацію» від 5 лютого 2015 р. [3] передбачено 3 види пробації: досудову, наглядову та пенітенціарну.

Досудова пробація передбачає складання досудової доповіді, за допомогою якої суд, на основі особистісних характеристик особи суд може прийняти рішення про можливість виправлення засудженого без реального відбування покарання, тобто звільнити особу від відбування покарання. Саме досудова доповідь має допомогти повністю реалізувати принцип індивідуалізації при призначенні та звільненні від відбування покарання.

Питанням запровадження та особливостям реалізації пробації в Україні, а також досудовій доповіді в останні часи присвячено цілу низку робіт. В своїх дослідженнях ці питання піднімають такі вчені, як К. А. Автухова, О. В. Беца, І. Г. Богатирьова, О. Єні, Л. Матієк, К. П. Задоя, М. В. Палій, Л. І. Олефір, С. І. Сімакова, С. В. Сьоміна, Т. П. Ткач, О. Г. Шило, Д. В. Ягунов, Д. Вітфілд.

Новизна цього інституту для нашої правової системи, поточний досвід її застосування в Україні ставить перед науковцями завдання про подальше дослідження досудової доповіді зокрема, та подальшого вдосконалення процесуальних аспектів її застосування.

Значення та роль досудової доповіді досліджувалась багатьма науковцями. Так, Д. Вітфілд зазначає, що саме на основі якісної досудової доповіді, яка розкриває характеристики особи в цілому, дозволяє прийняти правильне рішення при винесенні вироку [4]. На думку О.Г.Шило, досудова доповідь має важливе значення в аспекті

вирішення судом справедливого покарання, із врахуванням його особистих якостей, соціально-психологічної характеристики [5]. С.І.Сімакова говорить про те, що саме досудова доповідь, дає можливість отримати саме додаткову інформацію, яка не завжди може бути отримана у процесі досудового розслідування або судового розгляду [6].

Враховуючи зазначене та нормативне визначення досудової доповіді в Законі України «Про пробацію» можна зробити висновок, що досудова доповідь – це документ, складений органом пробації, який містить соціально-психологічну характеристику обвинуваченого, обґрунтований висновок про ризик вчинення цієї особою повторного злочину і можливість виправлення цієї особи без позбавлення або обмеження волі або звільнення її від відбування покарання.

Важливо зосередитись на окремих складових кримінального процесуального регулювання досудової пробації і досудової доповіді зокрема.

Порядок складання досудової доповіді визначено в ст. 314-1 КПК України, в якому окреслено мету складання досудової доповіді «забезпечення суду інформацією, що характеризує обвинуваченого, а також прийняття рішення про міру покарання...», яка відмінна від положень ст. 4 Закону України «Про пробацію», в якому при визначенні мети використовується словосполучення «про міру кримінальної відповідальності».

Досудова доповідь, відповідно до ч. 2 ст. 314-1 КПК України, складається щодо особи, яка обвинувачується у вчиненні злочину невеликої чи середньої тяжкості або тяжкого, нижча межа санкції якого не перевищує п'яти років позбавлення волі. Це ще один факт на користь того, що саме досудова доповідь може бути вирішальною при прийнятті судом рішення про звільнення особи від відбування покарання. Адже відповідно до Наказу Міністерства юстиції України від 27 січня 2017 р. № 200/5, передбачено порядок, відповідно до якого досудова доповідь про обвинуваченого повинна містити соціально-психологічну характеристику обвинуваченого, оцінку ризику

вчинення повторного правопорушення, а також висновок про можливість виправлення особи без позбавлення або обмеження волі.

Окремим питанням є порядок ініціювання складання досудової доповіді. Положення ч. 3 ст. 314 КПК України щодо «права суду» на підготовчому засіданні доручити органу пробації складання досудової доповіді, може тлумачитись неоднозначно в світлі положень ч. 2 ст.314-1 КПК України щодо випадків коли складання досудової доповіді є обов'язковим. Вимагається усунення цієї неоднозначність на рівні закону.

Дії суду із ініціювання підготовки досудової доповіді які отримали певний порядок їх процесуальної реалізації, в рамках підготовчого засідання як стадії кримінального провадження. На думку О.Г.Шило питання досудової доповіді виходять за рамки завдання цієї стадії кримінального провадження зосередженого на встановленні достатніх правових підстав для призначення судового розгляду [5]. В свою чергу О. Єні та Л. Матієк вважають за доцільне перенести це повноваження суду до «Вирішення питань пов'язаних із підготовкою до судового процесу» (ст. 315 КПК України) [7]. На нашу думку, враховуючи що законодавець чітко окреслив коло випадків коли підготовка досудової доповіді є обов'язковою, слід розглядати вирішення питання складання досудової доповіді в рамках підготовки до судового розгляду що більш властиве завданням суду передбаченим в ст. 315 КПК України.

Важливим питанням кримінального процесуального регулювання складання досудової доповіді, є забезпечення умов для виконання завдання яке ставиться перед досудовою доповідь, через ґрунтовне розкриття її змісту. Наразі із наявного досвіду впровадження досудової доповіді вбачається, що служба пробації не має достатньо часу для належної підготовки доповідей, має місце порушення строків підготовки досудової доповіді, встановлених судом, що призводить до порушення розумного строку судового розгляду відповідних кримінальних проваджень.

На нашу думку одним із чинників такої ситуації є передбачене ст. 314 КПК України ініціювання досудової доповіді на стадії під-

готовчого провадження, що зумовлює скорочені терміни підготовки доповіді до початку судового розгляду. На нашу думку одним із способів вирішення цієї проблеми є запровадження складання досудової доповіді під час досудового слідства після пред'явлення особі підозри, за ініціативою обвинувачення. Слід зазначити, що О. Г. Шило пропонує складання доповіді по закінченні досудового слідства [5].

Важливо відмітити, що згідно до *Рекомендації CM/Rec(2010)1 Комітету Міністрів державам-членам про Правила Ради Європи про пробації* досудова доповідь «повинна ґрунтуватися на достовірній інформації і, по можливості, підтверджуватися і оновлюватися в ході слідства і судового розгляду», наразі існуючий порядок не передбачає механізму оновлення, зміни досудової доповіді, що може мати місце у зв'язку із тривалим часом розгляду, появою нових фактів [8]. За таких умов ми вважаємо, що існуючий порядок складання доповіді має бути вдосконалено в напрямку створення механізму зміни або оновлення доповіді за ініціативою персоналу пробації або інших учасників в разі виявлення нових фактів і обставин.

Досудова доповідь згідно зі ст. 368 КПК України має бути взята до відома судом при винесенні вироку, а одна із складових доповіді – висновок про можливість виправлення особи без відбування покарання. За таких умов вона має відповідати реальному стану речей та динаміці розвитку особи яка досліджується.

Висновок: досудова доповідь постає вагомим інструментом забезпечення індивідуалізації покарання та врахування особи порушника, що сприяє вирішенню питання про звільнення від відбування покарання, при цьому процесуальний порядок його застосування вимагає вдосконалення зокрема в частині регулювання ініціювання, запровадження досудової доповіді на стадії досудового провадження, створення механізму оновлення досудової доповіді.

Література:

1. Кримінальний кодекс України: Закон України від 05 квітня 2001 р. № 2341-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>. – Назва з екрана.

2. Кримінальний процесуальний кодекс України: Закон України від 13 квітня 2012 р. № 4651-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4651-17>. – Назва з екрана.
3. Про пробацію: Закон України від 05 лютого 2015 р. № 160-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/160-19>. – Назва з екрана.
4. Вітфілд Д. Вступ до служби пробації: монографія / Д.Вітфілд. – К.: Атіка, 2004. – С. 59-60.
5. Шило О. Г. Проблемні питання нормативного регулювання складання досудової доповіді в кримінальному провадженні / О. Г. Шило // Актуальні проблеми удосконалення кримінального процесуального законодавства: Матер. Всеукр. наук. конф. – Одеса : Юрид. л-ра, 2017. – С. 27-29.
6. Сімакова С. І. Позитивні моменти розвитку служби пробації в Україні / С.І.Сімакова //Порівняльно-аналітичне право. –2017. –Вип.4. –С.251-253.
7. Єні О. Досудова доповідь у судовому кримінальному провадженні / О. Єні, Л. Матієк // Науковий часопис Національної академії прокуратури України. – 2017. – № 2(14). – С. 42–50 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.chasopysnapu.gp.gov.ua/chasopys/ua/pdf/2-2017/eni.pdf>. – Назва з екрана.
8. Правила Ради Європи про пробацію Рекомендація СМ/Rec(2010)1 (неофіційний переклад) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rm.coe.int/16806f4097>. – Назва з екрана.

Г. Л. Шведова

*к. ю. н., доцент, доцент кафедри загальноправових дисциплін
Київського національного торговельно-економічного університету*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВОЇ ОХОРОНИ ПРИНЦИПУ НЕЗАЛЕЖНОСТІ СУДДІВ

На думку експертів, актуальним стає питання реформування судової гілки влади, яка була б незалежною від інших гілок влади, корупціонерів, політичних сил і різних псевдоактивістів [1, с. 132].

В світі питання зміцнення доброчесності та незалежності суддів вирішується інституційно та процедурно шляхом обміну досвідом у визначенні передових світових практик. Україна долучається до роботи Глобальної мережі суддівської доброчесності в напрямку формування законодавчої бази побудови судової системи відповідно до принципу верховенства права, з гарантіями незалежності суду та формування особи судді, а саме його доброчесності, незалежності та відповідальності за прийняття рішень, котрі б утверджували

верховенство права в національній судовій системі та запобігали корупції [2]. Поряд з цим в Україні реалізуються інші механізми кримінально-правового захисту правосуддя, зокрема, захисту від неповаги до суду [3, с. 366], що також позитивно впливає на утвердження принципу незалежності суддів.

На думку міжнародних та національних експертів існує ряд загроз незалежності суддів в Україні. Зокрема, GRECO звертає увагу на особливу загрозу через застосування прокурорами ст. 375 КК України «Постановлення суддею (суддями) завідомо неправосудного вироку, рішення, ухвали або постанови». Але, з посиланням на стандарти Ради Європи «тлумачення закону, оцінювання фактів або доказів, які здійснюють судді для вирішення справи, не повинні бути приводом для кримінальної відповідальності, крім випадків злочинного наміру». Разом з тим кримінально-правова заборона втручання в діяльність судових органів згідно ст. 376 КК України застосовується рідко [4]. Таким чином, прокурор, здійснюючи оцінку прийнятого суддею рішення, перебирає на себе повноваження, якими наділені лише суди вищих інстанцій (апеляційної та касаційної). При цьому представниками вищих судових установ справедливо зазначається про непоодинокість випадків, коли у разі постановлення суддею виправдувального вироку, у той же день до Єдиного реєстру досудових розслідувань вноситься інформація про постановлення ним завідомо неправосудного судового рішення, що визнається грубим порушенням незалежності суду [5, с. 324-325]. На підтримку цієї позиції слід навести висновок експерта з питань протидії корупції Вікторії Дженет, яка, проаналізувавши реальні та потенційні корупційні ризики у судовій владі України на прохання Програми USAID реформування сектору юстиції «Нове правосуддя», рекомендувала розглянути можливість внесення змін до ст. 375 КК України або навіть її скасування з метою запобігання зловживанню її положеннями з боку прокурорів [6].

У ст. 6 Конвенції про захист прав і основоположних свобод від 04 листопада 1950 р. зазначено, що метою забезпечення незалежності судової влади є гарантування кожній особі основоположного

права на розгляд справи справедливим судом лише на законній підставі та без будь-якого стороннього впливу [7]. А 13 жовтня 1994 р. Комітетом міністрів Ради Європи була ухвалена Рекомендація № R (94)12 «Незалежність, дієвість та роль суддів», за змістом якої незалежність і недоторканність суддів не є привілеєм суддівського корпусу, а встановлюється виключно з метою забезпечення принципу верховенства права та права осіб на справедливе правосуддя [8].

З іншого боку, слід враховувати і можливі негативні наслідки певних радикальних заходів, які відбулись останнім часом у зв'язку з судовою реформою, зокрема, відставка великої кількості суддів, що призвело до блокування роботи 20 судів першої інстанції. А кадрова проблема, як зазначають експерти, напряму впливає на стан протидії корупції [2].

Тому при реалізації будь-яких напрямків судової реформи слід враховувати той факт, що стабільність законодавства позитивно впливає на єдність судової практики, ефективність правосуддя та узгодженість роботи усієї системи органів кримінальної юстиції у напрямку спільної мети – запобігання корупції. А тенденція до встановлення відповідності норм кримінального закону європейським стандартам, посилення кримінальної відповідальності за посягання на права і свободи громадян та інші масштабні зміни кримінального законодавства лише ускладнюють роботу судової гілки влади. Отже, реформа судової гілки влади має відбуватись комплексною та продуманою, й включати ефективні механізми забезпечення прав і свобод людини шляхом здійснення незалежного і добросовісного правосуддя.

Література:

1. Луцьок П. С. Перевірка добросовісності судді як складова державної антикорупційної політики / П. С. Луцьок // Реалізація державної антикорупційної політики в міжнародному вимірі: Матеріали II міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 8 груд. 2017 р.) / [Редкол. В. В. Черней, В. В. Гусарев, С. С. Чернявський та ін.]. – К.: Нац. акад. внутр. справ, 2017. – С. 129-132.
2. Міжнародні експерти високо оцінили зміни у судовій системі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.scourt.gov.ua/clients/>

- vsu/vsu.nsf/(documents)/F786EF18936D3EE0C22581920054F0F8?OpenDocument&year=2017&month=09&. – Назва з екрана.
3. Шмарін І. О. Відповідальність за неповагу до суду за Уложенням про покарання кримінальні і виправні 1845 р. / І. О.Шмарін // Актуальні проблеми державно-правового розвитку України в контексті інтеграційних процесів: Матеріали III-ої Міжнародної науково-практичної конференції, 28 березня 2018 р. / Редкол.: С.К. Бостан, Р.М. Максакова, Т.Є. Леоненко. – Запоріжжя : «ЛІРА ЛТД», 2018. – С. 366-367.
 4. Україна має усунути загрози незалежності суддів – GRECO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ng.su.court.gov.ua/sud1812/pres-centr/news/368321/>. – Назва з екрана.
 5. Лашук Є. В. До питання про кримінальну відповідальність суддів за ухвалення неправосудного рішення / Є.В.Лашук // Сучасна університетська правова освіта і наука: Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, Національний авіаційний університет, 23 лютого 2018 р. – Том 1. – Тернопіль: Вектор, 2018. – С. 324-326.
 6. Експертне обговорення на тему «Сприйняття корупції та оцінка корупційних ризиків у судовій системі. Чи стане ефективним вирішення проблеми створення антикорупційного суду?» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ng.su.court.gov.ua/sud1812/pres-centr/news/368321/>. – Назва з екрана.
 7. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод: Міжнародний документ від 04 листопада 1950 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_015. – Назва з екрана.
 8. Рекомендація Комітету міністрів Ради Європи «Незалежність, дієвість та роль суддів» від 13 жовтня 1994 р. № (94) 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/994_323. – Назва з екрана.

Зміст

РОЗДІЛ 1. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

А. В. Андрейченко ЕКОНОМІКО-СОЦІО-ЕКОЛОГІЧНІ ПЕРЕВАГИ ПРОДУКЦІЇ БЕЗВІДХОДНОГО АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА	3
О. В. Бабанська ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ	7
О. В. Горняк СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА В КОНТЕКСТІ НОВОЇ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ, ТЕОРІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИБОРУ І КОНСТИТУЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ. . .	10
О. А. Горобченко РОЗВИТОК ТА ПІДТРИМКА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	15
Ю. Л. Грінченко ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ЧИ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК – ПРІОРИТЕТИ ДЛЯ УРЯДОВОЇ ПОЛІТИКИ	19
Н. В. Захарченко НАУКОВІ ТА ПРАКТИЧНІ ДОСЯГНЕННЯ УКРАЇНИ У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНІЙ СФЕРІ.	24
О. Е. Звирков ПРОЕКТИРОВАНИЕ ЦЕПОЧЕК ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В СИСТЕМЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА .	28
О. В. Красота ДЕРЖАВНИЙ БОРГ В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	32
А. С. Крыгин ДЕТЕНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА. . .	37
Н. Л. Кусик, С. В. Багдіян АНАЛІЗ СПОЖИВАЧІВ ПОСЛУГ НА РИНКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ПРОБЛЕМИ СЕГМЕНТАЦІЇ	41
І. А. Ломачинська, А. О. Мумладзе ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ЗМІН НА ТРАНСФОРМАЦІЮ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ .	49
А. П. Левитская РОЛЬ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА	54
Є. І. Масленніков ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СФЕРІ ГОТЕЛЬНО- РЕСТОРАННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ТУРИЗМУ.	59
Т. В. Матюк ОСВІТНЯ ПОСЛУГА ЯК ТОВАР НЕМАТЕРІАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА	62

О. В. Машевская НАЦИОНАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ	67
С. О. Никола МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	72
О. В. Носова, Т. Ю. Носова ИЕРАРХИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ	77
Н. В. Орлова СТАН ТА ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	82
Ю. Р. Остап'як ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ СИСТЕМОГО МИСЛЕННЯ В СУЧАСНИХ МЕРЕЖЕВИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ	87
Ю. И. Пилипенко, А. Н. Пилипенко ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ	90
Ю. В. Пичугина ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ОДЕССКОГО РЕГИОНА	95
Н. М. Пугачова ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	99
І. П. Скороход СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИРІШЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА	103
Н. М. Столбуненко ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ОСНОВА СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	106
С. С. Стоянова-Коваль АНАЛІТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	111
В. В. Тіпанов, С. І. Ткаленко СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ БІОТЕХНОЛОГІЙ	116
А. В. Церковна ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКИХ КОМПАНІЙ	119
Е. А. Юрманова МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	124
M. Bulkowska FREE TRADE AGREEMENT BETWEEN THE EU AND UKRAINE VS THE COMPETITIVENESS OF POLISH FOOD PRODUCERS	129

R. Grochowska THE SUBSIDIARITY PRINCIPLE IN THE EUROPEAN UNION – CASE OF AGRICULTURAL POLICY.....	133
J. T. Krzyżanowski PROTECTION OF BIOLOGICAL DIVERSITY IN THE EU COUNTRIES – WHICH INSTRUMENTS TO APPLY?	137
M. Tereszczuk INNOVATIVE PROMOTION INSTRUMENTS FOR AGRI-FOOD PRODUCTS IN THE EUROPEAN UNION AND IN POLAND	141
O. Fitiak METODY PAŃSTWOWEJ REGULACJI GOSPODARKI W CELU WZMOCNIANIA KONKURENCYJNOŚCI BRANŻY BUDOWLANEJ W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ	145

РОЗДІЛ 2.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ КІБЕРНЕТИКИ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

М. О. Дудкин АДАПТИВНІ ЗАСТОСУВАННЯ – УНІВЕРСАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНЦІЇ ЦИФРОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	153
Л. М. Івашко, А. Є. Варченко ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЬНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ З ВРАХУВАННЯМ РИЗИКУ	156
В. Н. Любога ДЕКЛАРАТИВНО-ПРОЦЕДУРНИЙ ПОДХОД К РЕШЕННЮ ЗАДАЧ МАТЕМАТИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ	161
А. С. Максимов, Ю. А. Максимова СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	165
М. Я. Постан О НЕКОТОРЫХ ЗАДАЧАХ, СВЯЗАННЫХ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОВ ИССЛЕДОВАНИЯ ОПЕРАЦИЙ В ТЕОРИИ ЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ.....	169
О. Г. Рудик, Г. О. Єфимова ДВОКРИТЕРІАЛЬНА ЗАДАЧА ВИРОБНИЧОГО ПЛАНУВАННЯ	174
А.О. Тарасов ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ІТ-ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В АВТОМАТИЗОВАНІЙ СИСТЕМІ E-COMERS	180
А. В. Тюрин МОДЕЛИРОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ТРЕХМЕРНЫХ СТРУКТУР В КРИСТАЛЛАХ С ПОМОЩЬЮ СВЕТОВОГО ПОЛЯ	182
В. О. Шутенко ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ GRC (GOVERNANCE, RISK MANAGEMENT AND COMPLIANCE) В УПРАВЛІННІ ЗАХИСТОМ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	187

РОЗДІЛ 3.
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АУДИТУ,
АНАЛІЗУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ:
ЕВОЛЮЦІЯ, СУЧАСНІСТЬ, ПЕРСПЕКТИВИ

Р. Ф. Бруханський ГЕНЕРУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ НА ОСНОВІ СТРАТЕГІЧНО ОРІЄНТОВАНОЇ СИСТЕМИ ОБЛІКУ	191
Д. О. Гузь, Г. В. Буслаєва ОЦІНКА ПОТОЧНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ	195
В. С. Дога, М. М. Гоголь ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНОЇ КОМПАНІЇ	199
С. Л. Коротаєв, А. В. Немеровец ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АУДИТА В БЕЛАРУСИ	203
І. О. Крюкова ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА ПІДТРИМКА УПРАВЛІНСЬКОГО КОНТРОЛЮ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	208
Л. О. Масіна ТЕОРЕТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛІНГУ	213
Т. Г. Мельник ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ І КОНТРОЛЬ ВИПЛАТ ПРАЦІВНИКАМ У СУЧАСНИХ УМОВАХ	216
О. В. Ніколюк, Н. С. Згадова УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВИХ АСПЕКТІВ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	221
В. С. Ніценко, О. П. Чукурна ПЕРІОДИЗАЦІЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ	225
О. В. Побережець РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ОБЛІКОВО- АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ	230
Ю. М. Сафонов ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ АКТИВІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	233
А. В. Савіцький СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ АБСОЛЮТНИХ, ВІДНОСНИХ І ГРАНИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ В ОЦІНЦІ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	237
J. Ramanauskas, D. Viningiene THE EUROPEAN HOSPITALITY BUSINESS ENVIRONMENT HAS CHANGED WITH THE EXAMPLE OF COUNTRIES	241
U. Venesaar TAX ASPECTS IN THE STATE REGULATION OF ECONOMIC PROCESSES	242

РОЗДІЛ 4.
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСІВ
ТА ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ

С. В. Бословяк СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО БАНКИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	246
М. А. Дем'янчук БАГАТОФАКТОРНА МОДЕЛЬ ЗАЛЕЖНОСТІ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ (ППП) ВІД ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	251
Т. О. Журавльова ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ: НОВІ МОЖЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСІВ ДЛЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.	257
М. М. Ковачевич СТРАНЫ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА ДО И ПОСЛЕ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА: КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ.	260
Н. М. Крючкова АНАЛІЗ ДИСБАЛАНСІВ У СФЕРІ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ	264
І. М. Мазур ФОРМАЛІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	266
М. В. Маркусенко ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНА І ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА: ВЗАИМОСВЯЗЬ І ПРИОРИТЕТЫ	271
Н. Д. Маслій МЕХАНІЗМ ФІСКАЛЬНОГО ВИРАВНЮВАННЯ МЕЖБЮДЖЕТНИХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАЇНЕ	276
Т. В. Охріменко ТРАДИЦІЙНЕ ТА СУЧАСНЕ ОСМИСЛЕННЯ ТЕРМІНУ «ГРОШІ»	280
А. С. Попкова КРЕДИТОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРАНАХ ЕАЭС	284
О. М. Савастєєва СУЧАСНИЙ РИНОК ЗОЛОТА: СВІТОВІ ТА ВІТЧИЗНЯНІ ТЕНДЕНЦІЇ	288
І. О. Школьник ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ ЯК ПРОТИДІЯ КОРУПЦІЇ	292
О. Л. Шулейко ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	296

РОЗДІЛ 5. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

А. С. Азєєв ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНЦИДЕНТАМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ В ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ ОРГАНІЗАЦІЇ	301
М. Д. Балджи ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ПРИ ПЕРЕДБАЧЕННІ РИЗИКОВАНИХ СИТУАЦІЙ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В РЕГІОНАХ	306
Т.В. Батанова НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ БЕТОННИХ СУМІШЕЙ В УКРАЇНІ.	311
В. І. Борщ СИСТЕМА ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ: КРИТИЧНИЙ ПОГЛЯД НА МЕДИЧНУ РЕФОРМУ	316
С. А. Горбаченко МОРСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ	320
Н. А. Добрянська, В. В. Попович ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ФРАНЧАЙЗИНГУ.	324
В. П. Дюков ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЬЮТЕРНЫХ ДЕЛОВЫХ ИГР ПРИ ПОДГОТОВКЕ МАГИСТРОВ СПЕЦИАЛЬНОСТИ «МЕНЕДЖМЕНТ».....	329
Т. И. Егорова-Гудкова ПРИРОДОПОДОБНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: МОДЕЛИ, МАТЕМАТИЧЕСКИЕ КОНСТАНТЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В КРИЗИСНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ СОСТОЯНИЯХ	333
Д. В. Завертаний ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.	338
С. В. Крижановський ПРОБЛЕМИ ВИБОРУ НАПРЯМІВ ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВОЮ ЗАДЛЯ ВТІЛЕННЯ ПРИНЦИПІВ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	341
Е. А. Кузнєцов ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ВЗАЄМОДІЇ НАУКИ, АНАЛІТИКИ І ПРАКТИКИ МЕНЕДЖМЕНТУ	344
В. М. Орлов, Ю. В. Ободовський ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ КЛАСИФІКАЦІЙНИХ ОЗНАК	349
І. В. Охріменко МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ПРОБЛЕМА СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ .	353
О. Р. Павлович ПРОБЛЕМИ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ПРОФЕСІОНАЛІЗАЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ.	358

Е. В. Садченко ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ	362
Д. Е. Соловьёв, А. С. Котляр ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ НАВЫКОВ ЛЮДЕЙ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	367
Г. И. Шепитко РАЗВИТИЕ ГЛОБАЛЬНОЙ ИНТЕРНЕТ-СРЕДЫ: САМООРГАНИЗАЦИЯ, ТЕНИЗАЦИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	372
A. Giedraitis, R. Stašys FACTORS OF TEAMWORK COMPATIBILITY	375
Ch. Kalantaridis TRANSPARENCY OF INFORMATION IN THE ENTITY MANAGEMENT SYSTEM ...	378
A. M. Dereń, J. Skonieczny AN ENTREPRENEURIAL UNIVERSITY AS A CREATOR OF INNOVATIVE BUSINESS	381
L. Pileliene DETERMINATION OF LITHUANIAN CONSUMERS MOTIVES TO ACQUIRE LUXURY BRANDS	386
A. V. Zhmai FEATURES OF USING SOFT SKILLS AND HARD SKILLS IN IMPLEMENTATION OF MANAGEMENT ACTIVITY	388

РОЗДІЛ 6. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ АДМІНІСТРАТИВНОГО, ФІНАНСОВОГО ТА ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА

В. М. Бевзенко ПЕРЕДУМОВИ ЗАХИСТУ В АДМІНІСТРАТИВНОМУ ПРОЦЕСІ ПРАВ, СВОБОД, ІНТЕРЕСІВ УЧАСНИКІВ АДМІНІСТРАТИВНО-ПРАВОВИХ ВІДНОСИН	391
В. М. Божко ОСОБЛИВОСТІ ПРОХОДЖЕННЯ ПУБЛІЧНОЇ СЛУЖБИ В ОРГАНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	397
К. В. Бондаренко ДО ПИТАННЯ РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ «ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ» ТА «ПУБЛІЧНЕ АДМІНІСТРУВАННЯ»	402
М. Ю. Віхляєв АДМІНІСТРАТИВНИЙ ПРИМУС У ДІЯЛЬНОСТІ ГРОМАДСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ НА ПРИКЛАДІ ГРОМАДСЬКИХ ФОРМУВАНЬ З ОХОРОНИ ГРОМАДСЬКОГО ПОРЯДКУ	408
Т. О. Коломоєць ПОДАРУНОК ДЛЯ ПУБЛІЧНОГО СЛУЖБОВЦЯ – ЦЕ ПРОЯВ ПОВАГИ ТА ВДЯЧНОСТІ ДО НЬОГО ЧИ ВСЕ Ж ТАКИ ЗАГРОЗА ПУБЛІЧНІЙ СЛУЖБИ В ЦІЛОМУ?	412

І. С. Криницький ЗАКОНОДАВЧЕ ВИЗНАЧЕННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ: РЕТРОСПЕКТИВА ТА ПЕРСПЕКТИВА	416
О. І. Миколенко ПУБЛІЧНЕ АДМІНІСТРУВАННЯ У СУЧАСНОМУ АДМІНІСТРАТИВНОМУ ПРАВІ УКРАЇНИ	420
Р. Ю. Півкопа ПРАВО НА УЧАСТЬ В УПРАВЛІННІ ТОВАРИСТВОМ У КОНТЕКСТІ ПОДІЛУ ПРАВ НА АБСОЛЮТНІ ТА ВІДНОСНІ.	423
А. В. Смітюх ЩОДО ПОНЯТТЯ МАЙНОВОЇ КОРПОРАТИВНОЇ КВОТИ	426
Т. В. Степанова ЩОДО ОЗНАК ПРЕЮДИЦІЙНИХ ОБСТАВИН.	431
М. В. Титаренко СТИМУЛИ У СЛУЖБОВОМУ ПРАВІ: ФУНКЦІОНАЛЬНО-ЦІЛЬОВИЙ АСПЕКТ.	436
В. А. Устименко ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ.	442
Т. В. Філіпенко ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФОРМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО КОНТРАКТУ	447

РОЗДІЛ 7.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ КОНСТИТУЦІЙНОГО, МУНІЦИПАЛЬНОГО ТА ЄВРОПЕЙСЬКОГО ПРАВА

О. С. Сгоров НОВЕЛИ БЕЗОПЛАТНОЇ ВТОРИННОЇ ПРАВОВОЇ ДОПОМОГИ У СВІТЛІ ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО ЗАПОБІГАННЯ ТА ПРОТИДІЮ ДОМАШНЬОМУ НАСИЛЬСТВУ» .	452
Л. О. Кадегроб РЕАЛІЗАЦІЯ ОКРЕМИХ КОНСТИТУЦІЙНИХ ПРАВ ДІТЕЙ НА ТЕРИТОРІЇ ТИМЧАСОВО ОКУПОВАНОЇ АР КРИМ	456
А. С. Кисель МІСЦЕВІ ПОДАТКИ ТА ЗБОРИ В УКРАЇНІ.	461
Д. В. Колесник КРИМІНАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СУДДІВ ЗА ПОСТАНОВЛЕННЯ ЗАВІДОМО НЕПРАВОСУДНОГО РІШЕННЯ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НЕДОТОРКАНОСТІ ТА НЕЗАЛЕЖНОСТІ СУДДІВ В УКРАЇНІ	466
Е. Ю. Колесник, А. И. Новак ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ДЕЛЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ВЛАСТИ НА МЕСТАХ ВО ФРАНЦИИ, ПОЛЬШЕ И США: ОПЫТ ДЛЯ УКРАИНЫ.	471
Л. О. Корчевна ТРАНСФОРМАЦІЯ СУДОВОГО ПРАВА В РІЗНОДЖЕРЕЛЬНОМУ ПРАВІ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	478

А. С. Кривошликова ПРО ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВДОСКОНАЛЕННЯ	483
Е. А. Кузнєцов, З. В. Кузнєцова ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПІВ КОНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ.	486
А. В. Левенець МУНІЦИПАЛЬНІ ПРАВА НЕГРОМАДЯН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	490
В. Є. Мазуренко ПІЛОТНІ РІШЕННЯ ЄСПЛ І МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ВИХОДУ З КРИЗИ ДОТРИМАННЯ ПРАВ ЛЮДИНИ В РОЗУМІННІ ЄСПЛ В УКРАЇНІ	495
М. В. Пазюк МІСЦЕВІ РЕФЕРЕНДУМИ В УКРАЇНІ	500
П. В. Пилипчук РОЛЬ ПРОЦЕДУР МЕДІАЦІЇ В ЦИВІЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ УКРАЇНИ	504
С. В. Пілюк ПОНЯТТЯ КОНСТИТУЦІЙНОЇ ЮРИСДИКЦІЇ ТА ЇЇ СПІВВІДНОШЕННЯ ІЗ СУМІЖНИМИ ПОНЯТТЯМИ	509
О. В. Прішквіна ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ БЕЗПОСЕРЕДНЬОЇ ДЕМОКРАТІЇ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.	515
О. М. Садовська ПРАВО НА ГРОМАДЯНСТВО: ЄВРОПЕЙСЬКА ПРАКТИКА	521
В. В. Сліпенюк ДО ПИТАННЯ ПРО ПОЛЕГШЕННЯ ДОСТУПУ ДО ПРАВОСУДДЯ В УКРАЇНІ	526
К. В. Шафоростов ВИКОРИСТАННЯ ОКРЕМИХ ВИДІВ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В АДВОКАТСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	530
М. Ю. Шнайдерман КОНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФЕДЕРАТИВНИХ ВІДНОСИН В ФРН.	537
М. О. Sarakutsa, M. L. Rabinovych THE EU'S DEVELOPMENT POLICY: LEGAL FOUNDATIONS AND THE PROSPECTS OF EVOLUION.	542

РОЗДІЛ 8.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПРИВАТНОГО ПРАВА

О. В. Байло ДИСЦИПЛІНАРНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК СПОСІБ ЗАХИСТУ ГІДНОСТІ ПРАЦІВНИКА У ЗАКОНОДАВСТВІ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН	547
А. А. Богустов ВЗГЛЯДИ Е. В. ВАСЬКОВСКОГО НА РАЗВИТИЕ ДЕЛИКТНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И СОВРЕМЕННОЕ ГРАЖДАНСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО (НА ПРИМЕРЕ МОДЕЛЬНЫХ ПРАВИЛ ЕВРОПЕЙСКОГО ЧАСТНОГО ПРАВА)	551

Н. М. Булат ДОБРОСОВІСНА ТА НЕДОБРОСОВІСНА РЕЄСТРАЦІЯ ДОМЕННИХ ІМЕН ВІДПОВІДНО ДО ЄДИНИХ ПРАВИЛ РОЗГЛЯДУ СПОРІВ ПРО ДОМЕННІ ІМЕНА	556
В. В. Валах СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ ВРАЧА ОТ ПОСЛЕДСТВИЙ РАСПРОСТРАНЕНИЯ НЕДОСТОВЕРНОЙ ИНФОРМАЦИИ О НЕМ	560
О. М. Погопахіна ТРУДОВА ПРАВОСУБ'ЄКТНІСТЬ РОБОТОДАВЦЯ ЯК СТОРОНИ ТРУДОВОГО ДОГОВОРУ	565
Л. М. Токарчук ПРАВОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ УКРАЇНА У СФЕРІ ВЛАШТУВАННЯ ДІТЕЙ-СИРИТ І ДІТЕЙ, ПОЗБАВЛЕНИХ БАТЬКІВСЬКОГО ШКЛУВАННЯ	569
Е. В. Толкаченко ПОЛИТИКА ЕВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗА В ОБЛАСТІ ОХРАНИ ВОД ДЛЯ КУПАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПРИБРЕЖНЫМИ ЗОНАМИ.	573
В. І. Труба ПРОБЛЕМИ ПОДІЛУ МАЙНА, ЩО Є ОБ'ЄКТОМ ПРАВА СПІЛЬНОЇ СУМІСНОЇ ВЛАСНОСТІ ПОДРУЖЖЯ	578
О. А. Халабуденко К ВОПРОСУ О КРИТЕРИЯХ ВЛИЯНИЯ ПРАВА НА ЭКОНОМИКУ В СВЕТЕ ПОДВОДЯЩИХ ТЕОРИЙ «ПРАВО И ...».	582

РОЗДІЛ 9. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ФІЛОСОФІЇ ПРАВА, МІЖНАРОДНОГО ПУБЛІЧНОГО ТА МІЖНАРОДНОГО ПРИВАТНОГО ПРАВА

С. С. Андрейченко РЕСТИТУЦІЯ ЯК ФОРМА ВІДШКОДУВАННЯ ШКОДИ КРИЗЬ ПРИЗМУ МІЖНАРОДНОЇ СУДОВОЇ ПРАКТИКИ.	588
В. А. Богоненко МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА, ПЕРЕДАЧИ И ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ НА ТЕРРИТОРИИ СТРАН-ЧЛЕНОВ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА.	593
О. І. Донченко ЩОДО ПИТАННЯ ФАКТОРІВ ПРЯМОЇ (РЕФЕРЕНДНОЇ) ПРАВОТВОРЧОСТІ	598
А. С. Зикін ГУМАНИЗМ І ЗАКОННІСТЬ ЯК ПОЧАТКОВІ ПРИНЦИПИ КРИМІНАЛЬНОГО ПРАВОСУДДЯ У НАВЧАННІ ЧЕЗАРЕ БЕККАРІА.	602
Ю. С. Легуша ДЕРЖАВНИЙ УСТРІЙ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ	606
О. О. Нігрєсва ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ПРАВА ЯК МІЖСИСТЕМНА ПРАВОВА КАТЕГОРІЯ	610

Н. М. Пархоменко ПРОБЛЕМИ ЮРИДИЧНОЇ НАУКИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ДЕРЖАВОТВОРЧИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ	614
В. П. Плавич ПРАВО І ЕКОНОМІКА В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТА ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ	619
Є. Д. Стрельцова МІЖНАРОДНО-ПРАВОВІ ОСНОВИ УНІФІКАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА: ЖОРСТКІ І М'ЯКІ ПІДСТАВИ	623
Д. А. Чернохатній ЩОДО НЕОБХІДНОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУТУ ЛОБІЮВАННЯ НА ЗАКОНОДАВЧОМУ РІВНІ	629
L. M. Deshko, K. D. Bondarieva CYBERSECURITY IN UKRAINE: NATIONAL STRATEGY AND INTERNATIONAL COOPERATION	632
D. Garbal «SILK ROAD» DE IURE: A PHENOMENON OF GUANXI IN A CONTRACT LAW AS A KEY POINT OF CHINESE LEGAL CULTURE	636

РОЗДІЛ 10. ЗАКОНОДАВСТВО КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВОГО НАПРЯМКУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ СЬОГОДЕННЯ

В. Б. Дацюк ПОГЛЯД КРИМІНОЛОГА НА ОКРЕМІ НОВЕЛИ ЗАКОНУ «ПРО ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ТА ТОВАРИСТВА З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ»	643
І. А. Дришлюк ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ КРИМІНАЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА ІНОЗЕМНИХ ДЕРЖАВ ПРО ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ТРАНСПОРТНІ ЗЛОЧИНИ	648
О. О. Дудоров ПРОБЛЕМИ ТЛУМАЧЕННЯ НОРМ КК УКРАЇНИ ПРО ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ЗЛОЧИНИ У СФЕРІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	653
О. С. Козерацька ДЕРЖАВНИЙ НАГЛЯД ЗА ДОДЕРЖАННЯМ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ОХОРОНУ ПРАЦІ ЯК ЗАСІБ ВІЯВЛЕННЯ ЙОГО ЗЛОЧИННИХ ПОРУШЕНЬ	660
Л. С. Кучанська КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВА ОХОРОНА СУСПІЛЬНОЇ МОРАЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	666
О. М. Миколенко РЕФОРМА ОРГАНІВ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ	670

О. В. Нарожна ДО ПИТАННЯ ПЛАНУВАННЯ ПОЧАТКОВОГО ЕТАПУ РОЗСЛІДУВАННЯ ПОШКОДЖЕННЯ ОБ'ЄКТІВ КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ	675
Ю. І. Осадчий ХАРАКТЕРИСТИКА СЛІДЧИХ СИТУАЦІЙ, ЩО ВИНИКАЮТЬ ПРИ РОЗСЛІДУВАННІ ЗЛОЧИНІВ, ПОВ'ЯЗАНИХ З ІНСЦЕНУВАННЯМ ДОРОЖНЬО-ТРАНСПОРТНОЇ ПОДІЇ	679
Т. О. Павлова ЮРИДИЧНА ОСОБА ЯК ОСОБЛИВИЙ СУБ'ЄКТ КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВИХ ВІДНОСИН	684
Т. В. Родіонова МІСЦЕ ВЧИНЕННЯ ЗЛОЧИНУ: УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ	688
О. І. Соболев, С. А. Риб'янець РІШЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СУДУ З ПРАВ ЛЮДИНИ ЯК ПОТЕНЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА КРИМІНАЛЬНОГО ПРАВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	694
О. А. Чуваков К ВОПРОСУ О СТРУКТУРЕ ПОНЯТИЙ «ВНЕШНЯЯ-ВНУТРЕННЯЯ» БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА	698
А. В. Чугаєвська СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДОСУДОВОЇ ДОПОВІДІ ПРИ ЗВІЛЬНЕННІ ОСОБИ ВІД ВІДБУВАННЯ ПОКАРАННЯ	704
Г. Л. Шведова АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВОЇ ОХОРОНИ ПРИНЦИПУ НЕЗАЛЕЖНОСТІ СУДДІВ	709

Наукове видання

**ПРАВО, ЕКОНОМІКА
ТА УПРАВЛІННЯ:**

**генезис, сучасний стан
та перспективи розвитку**

МАТЕРІАЛИ

Міжнародної науково-практичної конференції,
присвяченої 20-річчю економіко-правового факультету
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

14–15 вересня 2018 р.
м. Одеса

*Українською, російською, польською
та англійською мовами*

Відповідальні редактори
І. А. Ломачинська, А. В. Смітюх

Підписано до друку 31.08.2018 р. Формат 60x84/16.
Ум.-друк. арк. 42,2. Зам. № 1808-04. Тираж 100 прим.

Видано у ПП «Фенікс»

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1044 від 17.09.02
Україна, м. Одеса, 65009, вул. Зоопаркова, 25
тел. + 38(048) 795-91-60
e-mail: fenix-izd@ukr.net
www.law-books.od.ua